المفاتيح العشرة للنجاح

للكاتب والمحاضر العالمي

الدكتور إبراهيم الفقي



المركز الكندي للتنمية البشرية

المفاتيح العشرة للنجاح

التجهيز الفني : بينادي فابريتشو،
آمال الفقي، كوستا هوفرز
الترجمة : سلوى كمال، فخري كمال
المراجعة : خالد فريد والدكتور إبراهيم الفقي
طباعة : إيدا صادق
التصوير : توني لورينياديس
الإخراج والطباعة :
دار التوبة - الرياض - السعودية
تلفون : ٤٧٦٣٤٢١ - ٠٠٩٦٦
ص.ب : ١٨٢٩٠ - الرمز : ١١٤١٥

الناشر : المركز الكندي للتنمية البشرية
نشر في كندا في يناير ٢٠٠٠
الترقيم الدولي ISBN: 0-9682559

المفاتيح العشرة للنجاح

بسم الله الرحمن الرحيم

المفاتيح العشرة للنجاح

بسم الله الرحمن الرحيم

إلى كل من ساهم في هذا العمل
جزاكم الله كل خير

أتوجه بالشكر والتقدير إلى :

زوجتي آمال الفقي لما قدمته لي من دعم ومساندة وتفان وحب بلا حدود.

سلوى كمال وفخري كمال لما بذلاه من جهد شاق في ترجمة وإعداد هذا الكتاب.

مساعدتي إيدا صادق لإخلاصها وتفانيها في العمل الجاد.

الفنان الكبير كوستا هوفرز لإبداعه وابتكاره للإخراج الفني لهذا الكتاب.

أصدقائي رجيس نادو مساعد رئيس مجلس إدارة شركة كيوبس العالمية، وسليفان بيدار مدير عام دار النشر العالمية «ترانس كونتينتتال»، وأيضًا فهيم سوفرجي رئيس مجلس إدارة فندق هوليداي إن كراون بلازا.

أصدقائي في مصر السيدة مشيرة البردعي مديرة الموارد

البشرية بالجامعة الأمريكية بالقاهرة، السيدة أوديت اسكندر رئيس مجلس إدارة شركة مصر والعالم العربي، والسيد شريف شاهين مساعد رئيس مجلس إدارة فنادق البارون، والسيد أيمن بدوي مدير بنك أمريكان إكسبريس، لتشجيعهم لي.

الدكتور مصطفى محمود الذي كان وما زال مبعث الإلهام لي طوال حياتي.

إلى كل من آمن بقدراتي وتقدم إلي طالبًا مساعدتي بعيادتي وهو واثق في إمكانياتي، لقد تعلمت الكثير منكم.

كل الأشخاص ذوي المواهب القيمة النادرة الذي أمدوني بمعظم ما تعلمته في حياتي، الدكتور روبرت شولر، براين تريسي، دكتور وين داير، دكتور شاد هلمستتر، جيم رون، آن ليندن، بول كارتر، تاد جيمس، جون جريندر، ريتشارد باندلر، جاك كانفيلد، دكتور ديباك شوبرا ومدرسي الدكتور بول ماستر عميد جامعة لوس أنجليس للميتافيزيقا.

شكرًا جزيلاً لكم جميعًا ورعاكم الله.

الدكتور إبراهيم الفقي في سطور



- مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة شركات إبراهيم الفقي العالمية.
- مؤسس ورئيس مجلس إدارة المركز الكندي لقوة الطاقة البشرية (CTCPHE)، والمركز الكندي للتنويم بالإيحاء (CTCH)، والمركز الكندي للتنمية البشرية (CTCHD)، والمركز الكندي للبرمجة اللغوية العصبية (CTCNLP).
- مؤسس ورئيس مجلس إدارة شركة كيوبس (CIS).
- دكتور في علم الميتافيزيقا من جامعة ميتافيزيق بلوس أنجليس بالولايات المتحدة الأمريكية.
- د. إبراهيم الفقي هو المؤلف لعلم «ديناميكية التكيف العصبي» Neuro Conditioning Dynamics ™ (NCD™).

- مؤسس علم قوة الطاقة البشرية Power Human Energy™ (PHE™).
- مدرب معتمد في البرمجة اللغوية العصبية (NLP) من المؤسسة الأمريكية للبرمجة اللغوية العصبية.
- مدرس معتمد للعلاج بالتنويم المغناطيسي من المؤسسة الأمريكية للتنويم المغناطيسي.
- مدرس معتمد للعلاج بخط الحياة TIME LINE THERAPY™.
- مدرب معتمد في الذاكرة من المعهد الأمريكي للذاكرة بنيويورك.
- مدرب معتمد للتنمية البشرية من حكومة كيبيك بكندا للشركات والمؤسسات.
- مدرب ريكي The Reiki Training Center of Canada بكندا، ومن Global Reiki Association.
- حاصل على مرتبة الشرف الأولى في السلوك البشري من المؤسسة الأمريكية للفنادق.
- حاصل على مرتبة الشرف الأولى في الإدارة والمبيعات والتسويق من المؤسسة الأمريكية للفنادق.
- حاصل على ٢٣ دبلوم وثلاث من أعلى التخصصات في علم النفس والإدارة والمبيعات والتسويق والتنمية البشرية.

- شغل منصب المدير العام لعدة فنادق خمسة نجوم في مونتريال كندا.
- له عدة مؤلفات ترجمت إلى ثلاثة لغات (الإنجليزية والفرنسية والعربية) حققت مبيعات لأكثر من مليون نسخة في العالم.
- درب أكثر من ٦٠٠,٠٠٠ شخص في محاضراته حول العالم، وهو يحاضر ويدرب بثلاث لغات: «الإنجليزية والفرنسية والعربية».
- بطل مصر السابق في تنس الطاولة وقد مثل مصر في بطولة العالم في ألمانيا الغربية عام ١٩٦٩ .
- يعيش في مونتريال بكندا مع زوجته آمال وابنتيهما التوأم نانسي ونرمين.

ماذا يقول الناس
عن الدكتور إبراهيم الفقي

- «يعتبر د. إبراهيم الفقي من أبرز المتخصصين في التنمية البشرية في العالم».

دارلين مونتجومري تليفزيون لويزيانا، الولايات المتحدة الأمريكية.

- «لم أرى أحدًا في مثل عمله اللا محدود».

إيلان بلونز تليفزيون T.V.A كندا.

- «د. إبراهيم الفقي من أحسن المحاضرين العالميين في هذا العصر».

ألان لاروش، تليفزيون CFCF مونتريال، كندا.

- «شخصية محببة للنفس، متمكن لأبعد الحدود وقادر على توصيل المعلومة بكل سهولة».

براد مايرز، لندن، إنجلترا.

- «محاضرة الدكتور إبراهيم الفقي كانت من أحسن وأقوى المحاضرات وقد حازت إعجاب وتقدير الجميع».

محاسن البكري، شركة الهيلتون العالمية.

- «قوة وطاقة لا محدودة وبراعة منقطعة النظير في فن التقديم».

مشيرة البردعي، مديرة الموارد البشرية، الجامعة الأمريكية بالقاهرة.

- «طاقة جبارة، رائع، موهوب، موسوعة معلومات، نفتخر به كأول عربي مسلم».

زهرة عبدالحميد العيسى، مؤسسة عبدالحميد العيسى - الكويت.

- «د. إبراهيم الفقي يعتبر مكسبًا للأمة العربية والإسلامية».

عيد فلاح الغشام، جمعية جابر العلي - الكويت.

- «أفضل من رأيت».

سعيد عبدالله المظلوم، مدير مراقبة الجودة - شرطة دبي.

- «من المحاضرين القلائل في العالم الذي يتمتعون بمثل هذه القدرات والمهارات، ولقد أفادني أكثر مما توقعت».

يوسف أحمد جبريل، هيئة التخطيط والتطوير - دبي.

- «خيالي ، مبدع، ديناميكي، لم أكن أتوقع أن أرى مثله في عالمنا العربي».

فيصل مشاري المعمر، الشركة الوطنية للخدمات الصحية المحدودة- السعودية.

- «د. إبراهيم الفقي يعتبر من أقوى المحاضرين العصريين».

ملهم محمد حسين، المؤسسة الوطنية للتسويق - السعودية.

تمهيـــد

كان هناك طفل يحلم بأنه في يوم من الأيام سيكون شخصية هامة، وأنه سيكون مديرًا عامًا لأحد الفنادق الكبيرة، وكان يردد ذلك باستمرار أمام الجميع ولم يتجاوب أحد معه في أحلامه، وكانوا يقولون له: «هذا كلام فارغ بعيد عن الواقع» فكان يشعر بخيبة الأمل وأن المحيطين به يحبطون من عزيمته بينما سخر منه زملاؤه في المدرسة عندما سمعوه يردد ذلك وقيل له دائمًا «كن واقعيًا».. فبدأ يفقد الأمل، وتوقف عن ذكر حلمه.

كبر الطفل وأصبح شابًا وقرر بينه وبين نفسه أن يدرس في مجال الفنادق وفعلاً أتم دراسته وتخرج ثم تزوج وهاجر إلى كندا مليئًا بالأمل، وواجهته صعوبات كثيرة وقيل له أنه لن يصل إلى ما يريده.. وكان يردد هو في نفسه عندما يفكر في هذا الحلم «أنا لا أملك الخبرة ولا أملك المال ولا أجيد التحدث بلغة البلد ولا يوجد عندي أي اتصالات وشهادتي غير معترف بها في كندا».. وبدأ

صوته الداخلي يقول له «اترك هذا الموضوع من ذهنك وابدأ عملاً آخر».. وكان أيضًا كثيرًا ما يتساءل عن السبب الذي يجعل أحد أصحاب الأعمال يعينّه رغم كل هذه الظروف، وسمع صوته الداخلي يكرر «أنا لن أصل إلى ما أحلم به، ليس في إمكاني تحقيق هدفي».. وأصابه الارتباك والألم ولم يعد يدري كيف يتصرف، فإذا عاد إلى بلده سيسخر منه الجميع وإذا ظل في كندا فإن فرصته للنجاح ضئيلة جدًا.. وفي وسط الخضم الهائل من كل هذه السلبيات التي كانت تحيط به بالإضافة إلى العوامل التي كانت تكفي لهدم أي حلم مهما كان.. انطلقت من داخله قوة جبارة مليئة بالرغبة في النجاح وتحدي كل الظروف الصعبة التي كانت تحيط به، وبالرغم من أن حلمه كان يتلخص في أن يصبح مديرًا عامًا لأحد الفنادق الكبيرة فقد بدأ سلم النجاح كغاسل صحون.

وكان مبعث هذه القوة أنه رأى في منامه والده المتوفى وهو يقول له: تذكر «لا يغير الله ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم».. وكانت هذه لحظة الصحوة الكبرى له وأصبح عقله الباطن يردد «أنا أستطيع أن أعمل ذلك.. فإذا استطاع أي شخص القيام بذلك فأنا أيضًا أستطيع.. إذا كان توماس إيديسون قد فشل أكثر من ٩٩٩٩ مرة ومع ذلك مضى نحو ما كان يؤمن بعمق أن في إمكانه تحقيقه، وإذا كان والت ديزني قد أفلس سبع مرات، وهنري فورد قد أفلس

ست مرات ولكنهما استمرا إلى أن حققا أحلامهما، فأنا أيضًا أستطيع أن أحقق حلمي وأن أنجح».

وأصبح متحمسًا جدًا وقد خلقت الطريقة الجديدة لحديثه في نفسه مجموعة اعتقادات جديدة، وبدلا من أن يقول: «أنا مفلس» تذكر أن ساندرز، وفورد، وهوندا، كانوا مفلسين أيضًا وأن كثيرًا من العظماء كانوا مفلسين قبل أن يصبحوا ناجحين.. واعتقاده أن شهاداته غير معترف بها أصبح «أنا سأدرس من جديد أكثر وأكثر في كندا».. وفعلاً أكمل دراسته وحصل على دبلوم في إدارة الفنادق.. واعتقاده «أنا هنا أجنبي وغريب» أصبح «لاأصلي ولا لوني ولا جنسي سيمنعونني من أن أحقق أهدافي طالما أنا مؤمن بنفسي وبإمكانياتي وأضعها موضع التنفيذ».. وتحولت نظرته اتجاه الأشياء من العبوس إلى الابتسام، ومن التشاؤم إلى التفاؤل، وتحولت أحاسيسه السلبية إلى أحاسيس إيجابية وتقدمت صحته وبعد أن كان مصابًا بالقرحة تماثل للشفاء وأصبحت صحته جيدة وطاقته كبيرة وفعالة.

استمر في العمل والدراسة بجد واجتهاد.. وفي عام ١٩٨٠ فقد وظيفته ووجد نفسه فجأة بلا عمل ولا يملك أي مورد، وكان ذلك في نفس الوقت الذي كانت زوجته في مستشفى الولادة لوضع ابنتيه التوأمين بعملية قيصرية، كانت زوجته بعدها في حالة شديدة

من الإعياء وظلت في المستشفى لمدة أسبوعين بينما اهتم هو برعاية التوأمين بمفرده وكانت نقوده البسيطة بالكاد تكفي لشراء الغذاء لهما.. ثم وجد عملاً بسيطًا كمساعد جرسون في مطعم صغير، وواظب على العمل بجدية حتى يتمكن من توفير قوت عائلته، وبعد أن خرجت زوجته من المستشفى كانت تحتاج لفترة نقاهة طويلة، وبلطف الله تلقى المساعدة من الجهات الحكومية التي أرسلت أحد المتخصصات في الرعاية المنزلية حتى تعاونهم في مباشرة شؤون التوأمين والأم.

واستمر في العمل في المطعم من التاسعة صباحًا إلى الثالثة بعد الظهر لكي يوفر النقود المطلوبة للمعيشة، وقام بتسجيل نفسه في جامعة كونكورديا للحصول على دبلوم في الإدارة وكان يعمل ليلاً مديرًا لمطعم آخر.. وظل على هذا الحال لمدة عام تدرج خلاله من وظيفة إلى وظيفة أعلى. وبعد عدة سنوات من الانتقال من مكان إلى مكان أصبح مديرًا عامًا لأحد الفنادق وكان ذلك عام ١٩٨٦، وأسس فريق عمل كبير قام بتدريبه والاهتمام به حتى أصبح الفندق على درجة عالية جدًا من النجاح، وكان يصبو إلى تحسين نفسه دائمًا فأخذ مسؤولية وظيفة أفضل في فندق أكبر والتحق بدورات دراسية كثيرة بالمراسلة، وحصل على جائزة دولية من أمريكا كأحسن طالب في الدراسات المنزلية.

وبدأ يشعر أنه يعيش أحلامه، وفجأة حدث ما لم يكن في

الحسبان فقد قرر أصحاب الفندق إغلاقه، وضاعت الوظيفة منه فورًا حتى إنهم قاموا على الفور بسحب السيارة التي كان يستخدمها، وعاد إلى منزله في سيارة أجرة، وعاد من جديد إلى وضع لا يحسد عليه.. حيث فقد الوظيفة والمورد وحتى الأشخاص الذين كان يظن أنهم أصدقاءه تخلوا عنه.. وباختصار فقد كل شيء وأصبح كل ما حوله يجعله يشعر أنه سيء الحظ وبدأ يشعر بالضيق حتى من نفسه.

وفي خضم هذه الدوامة من الأرق والألم والمحاولات التي ذهبت سدى لتحسين أوضاعه تذكر مرة أخرى حديث والده حيث كان يردد دائمًا «إذا أغلق أحد الأبواب يا بني فإن الله يفتح دائمًا بابًا آخر».. وعندئذ سأل نفسه «ما الذي يمكن عمله في هذا الوضع؟.. وكيف يستطيع تحويل هذه الحالة من سلبية إلى حالة إيجابية».. وبدأ يبحث في مصادره الشخصية ويقيمها، وعاد إلى مجموعة الأفكار التي كان يدونها باستمرار كلما خطرت على باله.. فوجد أنها مجموعة ممتازة وكافية لأن تكون موضوع كتاب يساعد كثيرًا من الناس، فبدأ فورًا في تأليف أول كتاب له، ولكنْ رَفضَ الكثير من الناشرين نشر هذا الكتاب، فقرر أن يقوم هو نفسه بنشره بما أمكن من مدخراته البسيطة، وفعلاً طبع الكتاب على نفقته وباع من هذا الكتاب خمسة آلاف نسخة في أقل من ثلاثة شهور، وبدأ في التدريس وتأليف كتب أكثر، وأصبح بعدها أنجح في حياته من أي

وقت آخر وعنده بعض الكتب التي تعتبر من الكتب الأوسع انتشارًا في العالم، ولديه مجموعة أكبر من الأصدقاء الذين يمكنه حقًا اعتبارهم أصدقاء، وتوسعت دائرة معارفه على مستوى العالم، وأصبحت أساليبه تستخدم في أرقى الشركات في العالم.

ربما تتساءل كيف عرفت أنا كل هذه المعلومات وهذه التفاصيل عنه؟.. إن الإجابة بسيطة لأنني أنا هذا الشخص، وأنا الآن أعيش حلمي وتشاركني فيه زوجتي وبنتاي التوأمين، وأقوم بتدريس هذه الأسس لكل إنسان يريد أن يحسّن نفسه ويحقق أحلامه عبر تقديمي له خلاصة خبراتي ودراساتي المستفيضة وعصارة رحلتي من القاع إلى أوج النجاح وسدة الإنجازات.

والآن دعني أسألك.. هل حدث أن سمعت أحد الأشخاص يقول: «إن الناجحين هم كذلك بسبب الحظ؟».. هذا القول صحيح إلى حد ما، فالأشخاص الناجحون فعلاً عندهم حظ كبير، ولكنهم هم الذين صنعوا هذا الحظ لأنفسهم.. فهم يعملون بجد واجتهاد، ومستوى أدائهم مرتفع، ويصبحون الأحسن في مجال عملهم ويتميزون بالصبر والمثابرة والانضباط بالإضافة إلى أنهم يقحمون أنفسهم في مخاطرات ومغامرات أكثر من الأشخاص العاديين ويتعلمون من أخطائهم ومجموع كل هذا يفسر أنهم ذوو حظ كبير وإذا قررت وأيقنت أنك أهل للنجاح فرافقني في هذا الكتاب لتتعرف على المفاتيح العشرة للنجاح والتي عايشتها وتعرفت عليها عبر رحلة طويلة من الكفاح والمثابرة والتعليم والتحسين المستمرين.

المقدمـــة



كانت الساعة قد بلغت السابعة صباحًا، وكان كريم ما يزال نائمًا فنادته والدته قائلة: «استيقظ يا كريم، يجب أن تذهب إلى المدرسة» ففتح كريم عينيه وقال: «أنا لا أريد أن أذهب إلى المدرسة، فهناك على الأقل عشرون تلميذاً لا يحبونني وعشرة مدرّسين يكرهونني»، ثم عاد للنوم مرة أخرى. وذهبت والدته إلى المطبخ لإعداد الإفطار، وبعد نصف ساعة لا حظت أن كريم لم يكن قد نهض من فراشه بعد، فذهبت ونزعت الغطاء عنه وقالت له: «استيقظ يابني، ستتأخر على المدرسة ويجب أن تذهب في الوقت المحدد».

ورد كريم قائلاً: «لقد قلت لك يا أمي أنا لا أريد الذهاب إلى المدرسة، فهل يمكنك إعطائي سببًا واحدًا يجعلني أذهب إلى هناك اليوم؟».. فقالت له أمه: «سأعطيك سببين أولهما أن عمرك ٤٥ سنة، وثانيهما أنك أنت ناظر المدرسة»!!!

حينما كنت أقوم بإجراء أبحاث لإعداد كتابي الأول، قرأت مقالة في مجلة «ريدرز دايجيست» تفيد بأن هناك شخصًا من بين كل اثنين لا يحب العمل الذي يقوم به!!! هل تتخيل ذلك؟.. إن واحدًا من كل اثنين يتمنى أن يفعل شيئًا آخر غير الذي يقوم به أو أن يعمل في مجال آخر.

لأكثر من خمسة وعشرين سنة كنت قد درست تاريخ كثير من الشخصيات الناجحة في عملها لأجد الإجابة على سؤالين هامين:

١- لماذا يكون بعض الناس أكثر نجاحًا من البعض الآخر؟

٢- لماذا يبدو أن بعض الناس لديهم المعرفة والموهبة التي يحتاجون إليها ليبلغوا غاية النجاح ولكنهم يعيشون في مستوى أقل بكثير من المستوى المتوقع أن يكونوا عليه؟

وبدأت بدراسة إدارة الأعمال، والمبيعات والتسويق، ثم درست الأديان وعلم النفس وعلم الاجتماع وعلم وظائف الأعضاء والميتافيزيقا والتنويم المغناطيسي.. وحضرت أكثر من مئتي حلقة

دراسـيـة، وقـرأت أكثـر من ألفي كـتـاب عـن تطوير الذات، وحـصلت على ثلاثة وعـشـرين دبلومًـا وثـلاثًا من أعلـى الدرجـات في مـجـال الإدارة والبيع والتسـويق والسلوك الإنسـاني.. فقـد كنت متـحـمسًـا لمعـرفـة السـبب فـي كـون بعض النـاس ذوي نجـاح عظيم وسـعـادة ورخاء، وهـذا ما توصلت إليه.

المفاتيح العشرة للنجاح

١- الدوافع.

٢- الطاقة.

٣- المهارة.

٤ - التصور.

٥- الفعل.

٦- التوقع.

٧- الالتزام.

٨- المرونة.

٩- الصبر.

١٠- الانضباط.



المفتاح الأول

الدوافع

«محرك السلوك الإنساني»

المفتاح الأول

الدوافـع

«محرك السلوك الإنساني»

«نصيب الإنسان موجود بين يديه»
فرانسيس بيكون

هل توافق معي على أننا من دون دوافع لا تكون عندنا رغبة في عمل أي شيء؟

هل تعرف أي شخص تظن أنه كان يشغل وظيفة ممتازة ويتقاضى مرتبًا محترمًا ولكنه ترك عمله لأنه لم تكن لديه دوافع كافية للاستمرار في العمل.

عندما تكون عندك دوافع وبواعث نفسية يكون عندك حماس أكثر وطاقة أكبر ويكون إدراكك أفضل، بعكس إذا كانت عزيمتك هابطة فلا تكون عندك طاقة ويتجه تركيزك واهتمامك نحو السلبيات فقط وتكون النتيجة هي التدهور في الأداء، ولكن ما هي الدوافع؟

ما هو مصدرها؟ وكيف يمكن أن تكون لدينا دوافع؟ والأهم من ذلك كيف نحافظ على بقائها معنا باستمرار؟ وهذا هو موضوع

بحثنا في هذا الجزء.

كلمة دافع التي هي بالإنجليزية «موتيفاشن Motivation» جاء مصدرها من الكلمة اللاتينية «ما تيري Matere» ومعناها يتحرك، ويعرّف قاموس «ويبستر Webster» كلمة الدوافع بأنها الشيء الذي يدفع الإنسان للتصرف أو الحركة. ولو قمنا بتحليل كلمة «موتيفاشن Motivation» نجد أنها مركبة من كلمتين: «موتيف + اكشن Motive+ Action» يعني التصرف الناتج عن دافع.

ما هو مصدر الدوافع؟.. من أين تأتي الدوافع؟

قال دنيس ويتلي مؤلف كتاب سيكولوجية الدوافع:

«تتحكم قوة رغباتنا في دوافعنا وبالتالي في تصرفاتنا».

دعني أقص عليك قصة الشاب الذي ذهب إلى أحد حكماء الصين ليتعلم منه سر النجاح، وسأله «هل تستطيع أن تذكر لي ما هو سر النجاح؟».. فرد عليه الحكيم الصيني بهدوء قائلاً: «سر النجاح هو الدوافع» فسأله الشاب: «ومن أين تأتي هذه الدوافع؟» فرد عليه الحكيم الصيني: «من رغباتك المشتعلة» وباستغراب سأله الشاب «وكيف تكون عندنا رغبات مشتعلة؟».. وهنا استأذن الحكيم الصيني لعدة دقائق وعاد ومعه وعاء كبير مليء بالماء، وسأل الشاب: «هل أنت متأكد أنك تريد معرفة مصدر الرغبات المشتعلة؟».. فأجابه الشاب بلهفة «طبعًا».. فطلب منه الحكيم أن

يقترب من وعاء الماء وينظر فيه، ونظر الشاب إلى الماء عن قرب وفجأة ضغط الحكيم بكلتا يديه على رأس الشاب ووضعها داخل وعاء المياه!! ومرت عدة ثوان ولم يتحرك الشاب، ثم بدأ يخرج رأسه من الماء ببطء، ولما بدأ يشعر بالاختناق بدأ يقاوم بشدة حتى نجح في تخليص نفسه وأخرج رأسه من الماء ثم نظر إلى الحكيم الصيني وسأله بغضب: «ما هذا الذي فعلته؟» فرد عليه وهو ما زال محتفظًا بهدوئه وابتسامته سائلاً: «ما الذي تعلمته من هذه التجربة؟» فقال الشاب: «لم أتعلم شيئًا» فنظر إليه الحكيم الصيني قائلاً: «لا يا بني لقد تعلمت الكثير، ففي خلال الثواني الأولى أردت أن تخلص نفسك من الماء ولكن دوافعك لم تكن كافية لعمل ذلك، وبعد ذلك كنت دائمًا راغبًا في تخليص نفسك فبدأت في التحرك والمقاومة ولكن ببطء حيث أن دوافعك لم تكن قد وصلت بعد لأعلى درجاتها، وأخيرًا أصبحت عندك الرغبة المشتعلة لتخليص نفسك، وعندئذ فقد نجحت لأنه لم تكن هناك أي قوة باستطاعتها أن توقفك»، ثم أضاف الحكيم الصيني الذي لم تفارقه ابتسامته الهادئة «عندما تكون لديك الرغبة المشتعلة للنجاح فلن يستطيع أحد إيقافك».

نخلص من هذا إلى أن الرغبة هي أول قاعدة للنجاح، فالرغبة هي غرس البذور في أرض النجاح، وسر النجاح هو الرغبة المشتعلة.

لشرح ذلك يجب أن نذكر أنه هناك ثلاثة أنواع من الدوافع:

النوع الأول / هو دافع البقاء :

قال العالم النفساني إبراهام ماسلو :

«أهم الدوافع للإنسان هو دافع البقاء».

فدافع البقاء هو الذي يجبر الإنسان على إشباع حاجاته الأساسية مثل الطعام والماء والهواء، بحيث أنه لو كان هناك أي نقص في أي من حاجاته الأساسية فهناك دافع أساسي داخل جسم الإنسان يقوم بتنبيه المراكز العصبية في المخ بخصوص هذا النقص، ومع سرعة تحرك الخلايا العصبية ينشط الإنسان جسميًا ليصبح عنده الدافع للقيام بعمل ما يلزم لإشباع هذا النقص، وعند تحقيق ذلك يعود الجسم لحالته الطبيعية.

هناك مثال لتوضيح ذلك، ففي الغابات توجد صفة مشتركة بين الأسد والغزال، فمع بداية اليوم في الصباح يأخذ كل منهما في الجري بسرعة، فالأسد يعلم أنه يجب عليه أن يجري أسرع من أبطأ غزالة وإلا فإنه سيموت جوعًا، والغزالة تعلم أنه يجب عليها أن تجري بسرعة أكبر من أسرع أسد وإلا فإنها ستكون فريسة له، وحتى إذا لم يكن لديهما الرغبة في الجري فلا بد من الجري بسرعة محافظة على البقاء.

دعني أسألك، لو أنك أثناء عبورك لأحد الطرق السريعة لمحت فجأة إحدى سيارات النقل تتجه نحوك بسرعة فماذا سيكون تصرفك؟ طبعًا ستجري بأقصى سرعة، أليس كذلك؟

ولو أنك عدت لمنزلك بعد يوم عمل مرهق، ولم تكن لديك طاقة للقيام بأي شيء، وقررت الاسترخاء أمام شاشة التلفاز، ولكن فجأة سمعت أحدًا يصرخ قائلاً: «حريق.. حريق» فماذا سيكون تصرفك؟ طبعًا ستغادر المكان بأسرع ما يمكن!!! ولكن من أين جئت بهذه الطاقة التي كانت منعدمة؟ الجواب أنها أصبحت متيقظة وقوية.

وقد حدث أن كنتُ مرة في ولاية لويزيانا بأمريكا ألقي محاضرة عن «الدوافع النفسية» وكان الحماس يملأ القاعة والجميع يستمتعون بالموضوع، وفجأة انطلق جرس إنذار الحريق واندفع الجميع خارج القاعة للنجاة بحياتهم، وبعد دقائق قليلة سمعنا صوت أحد المسؤولين عبر مكبرات الصوت يعتذر عن انطلاق جرس الإنذار عن طريق الخطأ، وعاد الحاضرون مرة أخرى والابتسامة على وجوههم.

وفي عام ١٩٧٥ في طريقنا إلى كندا أنا وزوجتي آمال، وكان معنا ألفي دولار، وعندما هبطت الطائرة في أوروبا كانت أمامنا خمس ساعات انتظار فتجولنا في المحلات واشتريت ساعتين لي ولزوجتي وكانت قيمتهما ألف وثمان مئة دولار فقط؟» وقالت لي زوجتي «لماذا

هذا التهور؟ كيف سنعيش بمئتي دولار فقط؟» فقلت لها «طبعًا هذا مستحيل ولذلك لا بد من الحصول على عمل وبسرعة» وبما أننا كنا متلهفين على النجاح بدافع البقاء وجدنا عمل في أقل من أربعة أيام.

وفي إحدى محاضراتي عن الطاقة سألني أحد الحاضرين «لو أن شخصًا مريضًا خرج لتوه من المستشفى فهل تظن أن دافع البقاء سيكون له أي تأثير عليه؟».. وكان ردي عليه «طبعًا بالتأكيد فمثلاً عند خروجه من المستشفى لو جرى وراءه كلب مسعور سيجري هذا المريض أسرع من أي بطل من أبطال الجري»!!!

وبناءً على ذلك فكيفما كانت طريقة حياتك وأصبح بقائك مهددًا فستصبح يقظًا وسيكون حماسك أقوى لإنقاذ نفسك.

ولك أن تتخيل لو كان عندك هذا النوع من الحماس دائمًا، كيف ستكون قوتك، وكم من النتائج المتميزة ستحقق بناءً على ذلك.

النوع الثاني من الدوافع / هو الدوافع الخارجية :

هذا النوع من الدوافع يكون مصدره العالم الخارجي، فقد يكون محاضرًا ممتازًا مثلاً أو أحد الأصدقاء أو أحد أفراد العائلة أو إحدى المجلات أو الكتب أو رؤسائنا في العمل.. إلخ. ولكن مشكلة

الدوافع الخارجية تكمن في أنها تتلاشى بسرعة.

دعني أسألك : هل حدث أنك حضرت أي محاضرة بهدف تنشيط الدوافع النفسية؟

إذا كانت الإجابة بـ «نعم».. فكم كان مقدار حماسك بعد أسبوع من المحاضرة؟.. وكم كان مقدار هذا الحماس بعد شهر، ثم بعد ستة أشهر من المحاضرة؟.. بالطبع كانت درجة الحماس في انخفاض أليس كذلك؟

سؤال آخر: لو أن رئيسك في العمل قابلك بابتسامة لطيفة.. فهل لهذه المقابلة تأثير على يومك في العمل؟.. ولو حدث العكس وقابلك بطريقة جافة بدون سلام أو ابتسام فهل لهذا أيضًا تأثير على يومك؟.. بالتأكيد إن ذلك سيؤثر على يومك ومن الممكن أن يؤثر على حالتك النفسية لمدة طويلة.

يعتمد الإنسان للأسف اعتمادًا كبيرًا على الدوافع الخارجية حتى يشعر بتقدير رؤسائه وأصدقائه وأفراد عائلته، فنحن دائمًا نحتاج لرضا الآخرين، ونحب دائمًا أن نكون مُقدرين، ونريد أن ينظر الناس إلينا نظرة احترام حتى نشعر بقيمة أنفسنا وقد يكون ذلك سببًا في أننا أحيانًا نتصرف تصرفات لا تتطابق مع رغباتنا ونقوم بأشياء لا تكون بالضرورة نابعة من دواخلنا.

قال الكاتب الأمريكي بنيامين فرانكلين Benjamin Franklin: «نظرات الآخرين لنا هي التي تهدمنا.. ولو كان كل من حولي من العميان ما عدا أنا لما احتجت لثياب أنيقة ولا لمسكن جميل ولا لأثاث فاخر».

وقال عالم النفس الأمريكي ويليام جيمس «لو انتظرت تقدير الآخرين لواجهت خداعًا كبيرًا».

عن طريق المحاضرات التي ألقيها في كثير من المؤسسات والشركات حول العالم ومن خلال بعض الأبحاث التي قمت بها اكتشفت أن معظم شركات التأمين تنظم سنويًا مسابقات بين مندوبي البيع لديها، فالمندوب الذي يحقق أعلى نسبة مبيعات يفوز برحلة شاملة لجميع التكاليف لشخصين إلى إحدى الجزر الجميلة في العالم؛ وتبين أن المندوب الذي تصل حجم مبيعاته خلال المسابقة إلى ثلاثة آلاف دولار في الأسبوع، أي أنه يقوم بعمل مجهود كبير للفوز بجائزة المسابقة فترتفع مبيعاته بنسبة ٥٠٪، ولكن بعد أسبوع من انتهاء المسابقة تنخفض مبيعاته إلى ألف وخمس مئة دولار في الأسبوع!!!

فما السبب في ذلك؟ بالرغم من أن المندوب هونفسه ويعمل لدى نفس الشركة، ويبيع نفس السلعة في نفس السوق إلا أن الدوافع قد تغيرت وهذه هي مشكلة الدوافع الخارجية حيث يتلاشى تأثيرها

بسرعة.

مثال آخر.. بعد تعييني مديرًا عامًا لأحد الفنادق الكبيرة انتظرت أن أتلقى التهاني الكثيرة، وطال انتظاري على غير ما توقعت، وجاء رئيسي لزيارتي في مكتبي ورأى باقة جميلة من الورد فسألني «ما هذا الورد الجميل ومن الذي أرسله لك؟» وقرأ البطاقة الموجودة على باقة الورد وكان مكتوبًا عليها: «عزيزي إبراهيم.. أجمل التهاني القلبية.. أنا فخور جدًا بنجاحك» وكان التوقيع إبراهيم الفقي!!!

فسألني رئيسي وعلى وجهه علامات الدهشة: «ما هذا، هل أنت الذي أرسلت الورد لنفسك؟» وكان ردي: «طبعًا.. لقد انتظرت أن أتلقى باقة من الورد ولما طال انتظاري قررت أن أقوم أنا بهذا العمل حيث أنني لم أجد أحدًا يقدّرني أكثر مني»، ولدهشتي وصلتني في اليوم التالي ثلاث باقات من الورد ولكنها في تلك المرة لم تكن مرسلة مني بل كانت من بعض موظفي الفندق.

قال مارك توين «يمكنك الانتظار متمنيًا حدوث شيء ما يجعلك تشعر بالرضا تجاه نفسك وعملك، ولكن يمكنك أن تضمن السعادة إذا أعطيتها لنفسك».

بعد الانتهاء من إحدى محاضراتي في مونتريال قامت إحدى

الحاضرات بالأخذ بهذه النصيحة في حياتها الخاصة فكانت كلما أنجزت شيئًا أو قامت بتحقيق أحد أهدافها دعت نفسها على العشاء أو اشترت لنفسها ثيابًا جديدة أو بعثت لنفسها بباقات الورد الجميل وكانت بهذه الطريقة تحمّس نفسها وتشجّعها باستمرار.

أنت أيضًا تستطيع عمل نفس الشيء وستجد فرقًا كبيرًا في درجة حماسك.

وقد قال كونفيوشيس أحد حكماء الصين «ما ينشده الرجل السامي يجده في نفسه، وما ينشده الرجل العامل يجده في الآخرين».

النوع الثالث من الدوافع / هو الدوافع الداخلية :

هذا النوع من الدوافع هو أقواها وأكثرها بقاءً حيث أنك بالدافع الداخلي تكون موجهًا عن طريق قواك الداخلية الذاتية التي تقودك لتحقيق نتائج عظيمة.

عندما كنت أمارس لعبة تنس الطاولة كان مدربي مهمًا جدًا بالنسبة لي لدرجة أنني كنت على وشك أن أرفض الاشتراك في إحدى البطولات لأن مدربي لم يكن قد حضر بعد، فقد كان أفراد الفريق ينتظرون في محطة القطار استعدادًا للسفر للإشتراك في بطولة مصر وكنت أنا في انتظار وصول المدرب بفارغ الصبر، ومر

الوقت ولم يصل المدرب وكنت على وشك العودة للمنزل لولا أن أحد أصدقائي في الفريق اقترب مني وقال لي: «ماذا ستفعل لو أن مدربك توفي في يوم من الأيام؟.. هل ستعتزل اللعبة؟».. في الحقيقة لم يحدث أنني فكرت في مثل هذا الظرف من قبل.. ثم أضاف صديقي «أنت بطل ممتاز وفي استطاعتك الاعتماد على نفسك وليس على أي أحد آخر، لقد تدربت بما فيه الكفاية ولياقتك البدنية في أعلى مستوى، ويمكنك أن تفوز بالبطولة لنفسك، خذ التشجيع ممن حولك، من عائلتك ومدربك حتى لو لم يكونوا حاضرين».

كان كلامه بمثابة منشط منعش بالنسبة لي وقررت المشاركة، وأثناء البطولة كانت لياقتي عالية لأني قمت بتشجيع نفسي، وكان حماسي مرتفعًا لأكسب البطولة لنفسي ولكل من كان يتمنى لي الفوز، وأيضًا لمدربي واعتمدت على نفسي وفزت ببطولة مصر، واستطعت أن أنجح بنفسي رغم عدم وجود مدربي بجانبي فقد كانت كل القدرات والاستعدادات كامنة في داخلي في انتظار أن أقوم أنا بإخراجها. وهذا مثال لقوة الدوافع الداخلية.

وكمثال آخر.. تلك السيدة التي كانت متزوجة وعندها خمسة أطفال وكانت علاقتها بزوجها على ما يرام حيث أنها كانت تقوم برعايته على أكمل وجه، وأيضًا برعاية الأطفال وشؤون المنزل، ولكن

فجأة تركها زوجها وارتبط بامرأة أخرى، وبدلاً من أن تبكي وتحزن على تركه لها قامت بمواجهة التحدي الكبير فبحثت عن عمل ووجدت فرصة كعاملة نظافة في فندق صغير، وفي أقل من خمس سنوات وبمجهودها ودوافعها الداخلية أصبحت المالكة لهذا الفندق.

ويحكي التاريخ قصة هيلين كيلر السيدة الصماء العمياء التي أصبحت من أقوى المعلمات والكاتبات. ولكن قليل من الناس تحدثوا عن آن سولومون وهي التي كانت وراء نجاح هيلين فقد كانت المصاحبة لها ومعلمتها وصديقتها ومصدر إلهامها وظلت معها سنوات طويلة وكانت واثقة من قدرات هيلين، وبالرغم من أنه لم يكن هناك أي إلزام على «آن» أن تأخذ تلك المسؤولية الصعبة إلا أن إيمانها الشخصي النابع من داخلها هو الذي كان يقودها، أي أن دوافعها الداخلية هي التي كانت توجهها.

دعني أسألك هذا السؤال. لو أنك أردت أن تتدرب في أحد النوادي الرياضية واتفقت مع أحد أصدقائك ليصحبك إلى هذا التدريب، وفي آخر لحظة ورغم اتفاقكم ألغى صديقك الموعد، فهل ستذهب للتدريب بمفردك أم أنك ستقوم أنت الآخر بإلغاء التدريب؟.. دوافعك الداخلية ستقول لك إنك إذا تدربت سيكون جسمك أقوى وصحتك أفضل وسيرتفع مستوى طاقتك وستقودك

دوافعك الداخلية للذهاب إلى التدريب مهما حدث سواء بمفردك أو بصحبة الآخرين.

الدوافع الداخلية هي السبب في أن يقوم الشخص العادي بعمل أشياء أعلى من المستوى العادي ويصل إلى نتائج عظيمة.. هي القوى الكامنة وراء نجاح الإنسان.. هي الفرق الذي يوضح التباين في حياة الأشخاص.. هي القوة التي تدفعك إلى أن تزرع الزهور بنفسك بدلاً من أن تنتظر أحدًا يقوم بتقديمها لك... الدوافع الداخلية هي النور الذي يشع من أنفسنا.. هي المارد النائم بداخلنا في انتظار أن نوقظه.

وكما قال رالف والدوامرسون «ما يوجد أمامنا وما يوجد خلفنا يعتبر ضئيلاً جدًا بالمقارنة بما يوجد بداخلنا».

وهذا الأمر ليس بجديد على المعرفة البشرية فالفيلسوف سقراط هو أول من تكلم عن قانون «السببية» قبل أكثر من ألفي عام، وفي أيامنا هذه يسميه علماء النفس قانون «السبب والنتيجة» بمعنى أن لكل سبب نتيجة فإذا استطعت تكرار السبب ستصل لنفس النتيجة في كل مرة.

والآن أقدم لك أسلوباً لتنشيط الدوافع في خمسة خطوات:

أولاً - التنفس :

خذ شهيقًا يساوي العد إلى أربعة ثم أخرجه بزفير يساوي العد إلى أربعة، وتنفس دائمًا بهذه الطريقة أثناء التجربة.

ثانيًا - وضع الجسم :

اجلس أو قف وأكتافك مفرودة، ورأسك مرفوعة.

ثالثًا - التأكيد :

ردد في داخلك خمس مرات رسالة شخصية تقول: «أنا قوي».. أعطي لهذا التأكيد صوتًا في قوة الرعد صادرًا من جسمك، وردد هذه الرسالة خمسة مرات بصوت عالٍ «أنا قوي».

رابعًا - ربط الإحساسات :

كن واثقًا من تأكيداتك واربط شعورك بكل حواسك، بمعنى أنك لا يجب أن تقول بطريقة ضعيفة «أنا قوي» وأيضًا لا تقول: «ربما أنا قوي» أو «احتمال أن أكون قويًا» ولكن لا بد أن تقول ذلك بعبارة حاسمة «أنا قوي» بقوة مربوطة بأحاسيسك.

خامسًا - الربط :

هل تذكرك إحدى الأغنيات بشخص معين؟ .. إذا كان الأمر كذلك فهذه الأغنية هي عبارة عن رابط ومثال واضح عليه.

هل حدث أنك رأيت طائرة فخطر على بالك آخر إجازة قمت بها أو أي تجربة أخرى مرتبطة بركوب الطائرات؟.. هذا أيضًا يمكن أن يكون رابطًا.

هل حدث أن نوعًا معينًا من العطور جعل أحد الأشخاص يخطر على بالك؟ إذا كان الأمر كذلك فهذا أيضًا يعتبر رابطًا وحياتنا مليئة بالأمثلة على الروابط.

فما هو الرابط ؟

إذا شعرت بعاطفة قوية ومؤثرة وسمعت في نفس الوقت أغنية معينة أو مر عليك عامل مؤثر فهذه التجارب سترتبط ببعضها عصبيًا. ولإيضاح ذلك نأخذ مثال تجربة العالم الروسي بافلوف الذي كشف أن عملية الربط بإمكانها أن تثير عملاً جسمانيًا، فقد كان بافلوف يقوم في كل مرة بدق الجرس عند تقديم الطعام لكلبه، وكان من الطبيعي أن يسيل لعاب الكلب عند تقديم الأكل، وبعد فترة قصيرة تكوّن ربط عصبي عند الكلب ما بين تقديم الأكل ودق الجرس، وبعد ذلك تعمّد أن يدق الجرس بدون أن يقدم أي طعام للكلب فكانت النتيجة أن سال لعاب الكلب بمجرد سماعه للجرس، رغم عدم وجود الطعام.

وقد قمت أنا شخصيًا بتجربة مشابهة مع قطتي بيانكا، فقد

كنت أضع لها بسكوتها المفضل في علبة صغيرة، وكنت أهز العلبة فتحدث صوتًا، فتأتي القطة وأقدم لها البسكويت، وبعد فترة أصبحت تجري نحوي بمجرد سماع صوت العلبة سواء قدمت لها البسكويت أم لا.

والإنسان يتصرف على نفس النمط.. فالعطور والصور والكلام والحركات يمكن أن تكون روابط تعيد إلى أذهاننا مواقف معينة وتجعلنا نعيش مرة أخرى في التجارب التي مررنا بها من قبل.

والآن سأقوم بإيقاظ حماسك عبر إنشاء رابط يشعرك وقتما تريد بالقوة عندما تضع يدك على الرابط الذي يمكن أن يكون قبضة يدك مثلاً أو أي شيء آخر فأنت بطريقة تلقائية ستبدأ في التنفس بقوة وسترى نفسك قويًا وتحرك جسمك بقوة وستسمع نفسك تقول: «أنا قوي» وستشعر بهذا الإحساس بقوة.

ولنجرب ذلك معًا...

فكر في تجربة أدت إلى ارتفاع درجة حماسك جدًا في الماضي. تنفس بقوة وافرد أكتافك وارفع رأسك، وعندما تكون إحساساتك قوية المس الرابط المتعلق بهذه التجربة وردد خمس مرات «أنا قوي.. أنا قوي».

والآن ارفع يدك عن الرابط ثم المس الرابط مرة أخرى.. ما

الذي تشعر به الآن.. وما الذي تسمعه بداخلك؟.. إذا قمت بهذا التدريب بطريقة صحيحة فمن المفروض أن ترتفع درجة حماسك للغاية.

درّب نفسك على استعمال الرابط عدة مرات يوميًا إلى أن يصبح جزءًا منك وتتعود عليه. من الآن كل الذي يجب عليك عمله لتصل لحالة القوة هذه وقتما تريد هو أن تلمس الرابط الخاص بالتجربة التي أدت إلى رفع درجة حماسك.

والآن أقدم لك استراتيجية الدوافع القوية :

١- قم بشراء دفتر مذكرات ودوّن فيه يوميًا على الأقل ثلاثة أشياء ناجحة قمت بها في ذلك اليوم، وليس من المعقول أن يكون ظنك أنك لم تقم بعمل شيء ناجح على الإطلاق في اليوم لأنك مازلت تتنفس وبصحة جيدة، وعندك أفكار مفيدة ولك علاقات أطلق على هذا الكراس «رفيقي إلى النجاح» واقرأها من وقت لآخر لأن ذلك سيزيد من حماسك بسرعة.

٢- قم بعمل قائمة بالأشياء التي تريد شراءها، وفي كل مرة تنجز عملاً ناجحًا اشتر لنفسك شيئًا من هذه القائمة. قد يكون العمل الناجح هو صفقة مربحة أو مجاملة لصديق لك أو ضبط لعواطفك عند اللزوم، قد تكون مكافأتك هي دعوة على العشاء أو شراء كتاب مثلاً أو مشاهدة فيلم مضحك... إلخ.

٣- قم بعمل شيء خاص بك مرة في الأسبوع، كسماع موسيقاك المفضلة مثلاً أو القيام بتمارين رياضية أو تناول وجبة صحية أو التنزه في مكان هادىء.

٤- تدرب على الرابط ثلاث مرات يوميًا وتأكد أنك تقوم بعمل ذلك بإحساس وشعور صادق وتأكد أنك تنجح في كل مرة حتى تصبح هذه العملية تلقائية. سر على الدرب خطوة خطوة هذه حياتك.. تصرف فيها الآن.. استمر في حماسك المشتعل.

وتذكر دائمًا :

عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك ...

عش بالإيمان ... عش بالأمل ...

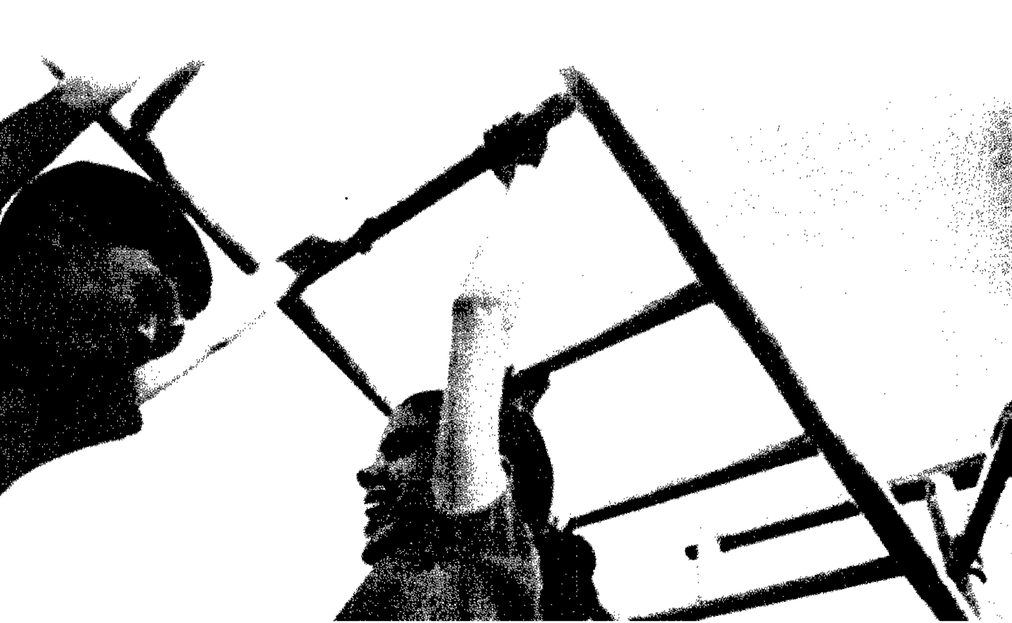
عش بالحب ... عش بالكفاح ...

وقدر قيمة الحياة...

المفتاح الثاني

الطاقـــــة

«وقود الحياة»



المفتاح الثاني

الطاقـــة

«وقود الحياة»

«الرجل الحكيم هو الذي يعتبر أن

الصحة هي أعظم نعمة للإنسان»

هيبو كراتز «أبقراط»

عندما تكون على درجة مرتفعة من الحماس، تكون طاقتك عالية.. أليس كذلك؟

لأن الدوافع تمدك بالطاقة، ولكنك دائمًا في احتياج إلى شيء إضافةً للدوافع لتوليد كمية كبيرة من الطاقة عندك، وفي هذا الجزء سأرشدك إلى أعظم الوسائل التي تمكنك من زيادة طاقتك بطريقة فعالة للغاية..

على مدى أكثر من ثلاثين سنة درست وبحثت في كيفية تأثير نظام الأكل والشرب والتنفس والرياضة على النجاح.

كنت بطلاً لمصر في تنس الطاولة لسنوات عديدة ومثلت بلادي مع الفريق القومي في بطولة العالم بألمانيا عام ١٩٦٩ . وكرياضي

على مستوى المنافسة الجدية كنت دائمًا تحت الإشراف المباشر من طبيب الفريق والمدربين الذين كانوا يمدونني بالنصائح الطبية، فكوّنت عادات صحية سليمة منها أنني رغم أسفاري للخارج ومعيشتي في المجتمع الغربي لا أتعاطى الخمور ولا أدخن ولا أسهر، حتى الشاي والقهوة والمشروبات الغازية لا يوجد لها مكان عندي، واعتبرت أن الحياة الصحية السليمة هي أهم أولوياتي.

في اعتقادي أنه من الممكن تقسيم الناس إلى ثلاثة أنواع:

النوع الأول : هم الناس الناجحون من جميع النواحي.. يعملون باجتهاد وذكاء ويأكلون بطريقة صحية ويمارسون التمرينات الرياضية بانتظام ويخصصون دائمًا وقتًا كافيًا لهم ولعائلاتهم، ويستطيعون أن يعيشوا حياة صحية متوازنة.

النوع الثاني : هم الناس الذين يتركز نجاحهم على عملهم وعندهم هدف رئيس في حياتهم يتلخص في العمل الدائم باجتهاد والتوسع في العمل وتكوين الثروات. في الحقيقة أنهم ينجحون ماديًا، ولكن يأتي هذا النجاح على حساب نواح أخرى في حياتهم.. فمثلاً يكون نظام غذائهم غير صحي، يدخّنون، يدمنون تناول الشاي والقهوة بشراهة، وربما يتعاطون الخمور، ومن النادر أن يكون عندهم وقت لممارسة أية تمرينات رياضية، وهم دائمو

الشكوى أنه لا يوجد لديهم وقت لأي شيء آخر سوى العمل، فهم دائمًا مشغولون بسبب التزاماتهم في العمل.

النوع الثالث : هذا النوع من الناس هو الذي يعيش حياته في حلقة مفرغة، فهو يشكل المجموعة التي تبدأ يومها بالسيجارة وفنجان القهوة ثم يبدؤون حربهم مع حركة المرور ذهابًا إلى العمل ويعودون آخر اليوم إلى المنزل لتناول أسرع وجبة من الطعام بصرف النظر عن قيمتها الغذائية، ويشاهدون التلفاز حتى يغلبهم النوم. فهم مع السيجارة والقهوة طوال النهار، وقلما يفكرون في ممارسة أي رياضة، وبعد كل هذا يندبون حظهم السيء على طاقتهم الضعيفة وصحتهم المتدهورة.

هذه الأنواع الثلاثة من الناس موجودة في كل مكان في العالم، لدرجة أن بعض الباحثين في أمريكا وجدوا أن واحدًا من كل اثنين من الأمريكان يموت بمرض من أمراض القلب وواحد من كل ثلاثة يموت بالسرطان وهؤلاء الناس يقعون في مصيدة رفع مستوى حياتهم بدلاً من أن يعيشوا فعلاً حياتهم، وقد قال جورج برناردشو :

«العقل السليم في الجسم السليم، ولا بد من رفع مستوى كليهما حتى تعيش حياة صحية سليمة».

في إحدى محاضراتي تحت موضوع الحياة الصحية السليمة سألت الحاضرين: «من منكم يقوم بتربية كلب أو قطة؟» وكان من الطبيعي أن يرفع بعض الحاضرين أيديهم... وقال أحدهم أن عنده كلب... فسألته «هل تصطحب كلبك في نزهته اليومية للمشي كل صباح؟».. فقال: «طبعًا، ولمدة ساعة كاملة».. فسألته: «هل تقدم له السجائر وتعطيه خمرًا، وتطعمه أي طعام كان؟».. فقال: «بالطبع لا».. فسألته: «كم يساوي هذا الكلب؟».. فقال: «خمسمائة دولار».. ثم سألته: «ما هو نظام غذاؤك كل يوم؟».. فقال: «أنا لا أتناول وجبة إفطار في الصباح ولكن أكتفي بشرب الكثير من القهوة، وفي وجبة الغذاء أتناول بعض الساندويتشات بسرعة بسبب انشغالي الشديد في العمل، أما في العشاء فأنا آكل أي شيء موجود بالمنزل».. فسألته: «هل تمارس التمارين الرياضية أو هل تزاول أي رياضة؟».. فقال: «لا، فليس عندي وقت لذلك».. وكان آخر سؤال وجهته إليه هو «هل أنت مدخن؟».. فقال بحماس: «نعم، أدخن حوالي علبة كاملة من السجائر يوميًا»، فقلت له «دعنا نحلل هذا الموقف، أنت تقدم لكلبك الطعام الخاص به الذي يشتمل على العناصر الغذائية التي يحتاجها وتواظب على أن يقوم بالمشي كل يوم، ولا يتناول أي مكيفات أو خمور وكل ذلك حتى تحافظ عليه، أما عن نفسك فأنت تدخن علبة كاملة من السجائر يوميًا»، ولا تمارس أي رياضة، وتتناول أي طعام بصرف النظر عن قيمته الغذائية، وتشرب القهوة بكثرة، بالرغم من أن جسمك هذا يساوي مليارات من الدولارات».. فضحك وقال: «لذلك أعتقد أنني سأموت قبل كلبي».

لنكتشف معاً الآن من هم لصوص الطاقة :

أول لصوص الطاقة / هو عملية الهضم :

هل حدث أنك استيقظت صباحًا بعد نوم عميق لمدة ست أو ثماني ساعات أو حتى عشرة ساعات ومازلت تشعر بالتعب؟.. إذا حدث ذلك فأحد الأسباب الرئيسة هو سوء الهضم.. فقد تكون تناولت وجبة دسمة وذهبت للنوم بعدها مباشرة، ففي هذه الحالة يكون الجسم مستيقظًا ومنهمكًا في هضم الوجبة الدسمة التي أنهكت بها قواه. ويحدث الشيء ذاته عندما تتناول وجبة كبيرة عند الإفطار فإن أكثر من ٨٠٪ من الدم يتجه للمعدة لمساعدتها على الهضم، وإذا ما تناولت وجبة أخرى خلال أربع ساعات فأنت تجهد جسمك أكثر من اللازم مما يسبب نقص الطاقة عندك.

ثاني لصوص الطاقة.. هو القلق

عندما تشعر بعدم الأمان بالنسبة لأي شيء متعلق بالعمل مثلاً أو بالعلاقات الاجتماعية وتظل دائماً التفكير في هذا الشيء.. فالذي يحدث هو أن طاقتك الفعلية ستقوم بسلب جزء من الطاقة الجسمانية والعاطفية حتى تغذي عملية التفكير، وبالتالي تشعر أن طاقتك ضعيفة.

ثالث لصوص الطاقة / هو الإجهاد :

عندما تجهد نفسك أكثر من اللازم ستشعر بالتعب وتشعر بنقص في الطاقة، وما دامت طاقتنا هي وقود حياتنا فيلزمنا التركيز عليها والسؤال الهام:

■ **كيف يمكن رفع الطاقة عندنا ؟**

هناك ثلاثة أنواع رئيسة من الطاقة وهي:

الجسمانية والعقلية والعاطفية.

الطاقة الجسمانية :

في الحديث عن الطاقة الجسمانية سنتناول التنفس ونظام التغذية والتمرينات الرياضية تباعًا.

أولاً - التنفس :

التنفس هو أول وأهم خطوة لتوليد الطاقة الجسمانية الكبيرة، فصحة الجسم تكون على نفس مستوى صحة الخلايا التي يتكون منها.. فمن الممكن أن تظل على قيد الحياة دون تناول أي طعام لمدة أسبوع وبدون تناول الماء لمدة ٤٨ ساعة، لكنك لا تستطيع البقاء دون تنفس أكثر من خمس دقائق. وكثير من الناس لا يعرف الطريقة الصحيحة للتنفس فأغلب الناس يستخدم أقل من ثلث قدرة الرئتين على التنفس رغم أن الهواء متوافر مجانًا!!!.. وعليك أن تتأكد من أن أي برنامج صحي تتبعه يركّز على التنفس بطريقة سليمة. فبرامج تمارين العقل والجسم مثل اليوجا والتأمل والكاراتيه والسباحة تركز جميعها على قوة التنفس. فالتنفس بطريقة سليمة ينظف جهاز الجسم بطريقة فعالة بمدار «١٥» مرة أكثر من الطريقة العادية. وقد قال في ذلك دكتور ووبر الحاصل على جائزة نوبل في علم وظائف الخلايا:

«إن الأوكسجين ضروري لتكوين خلايا صحية سليمة، وإن نوعية

الحياة التي تعيشها يحددها نوعية خلايا جسمك» وعلى ذلك فإمداد الجسم بأقصى كمية من الأكسجين لا بد أن يكون هدفك الأول وحرصك الأشد لتعيش حياة صحية سليمة ولتوليد كمية كبيرة من الطاقة.

وعند الحديث عن التنفس ينبغي ذكر نوعين من التنفس :

النوع الأول - التنفس التفريغي :

وهذه الطريقة من التنفس هي التي تنقي خلايا الدم من أية شوائب من الممكن أن تسبّب انسدادها، وللوصول لهذه الطريقة من التنفس يمكنك عمل الآتي :

استنشق من الأنف حتى العد إلى ٤ واملأ الرئتين بالهواء.

احتفظ بالهواء داخل الجسم حتى العد إلى ١٠ .

فرغ الهواء ببطء من الفم حتى العد إلى ٥.

كرر التمرين بحيث تزيد من مدة الاحتفاظ بالهواء داخل الجسم وتقوم بتفريغه دائمًا في نصف المدة.. فمثلاً لو احتفظت بالهواء داخل الجسم حتى العد إلى ١٢ فعليك القيام بتفريغ الهواء حتى العد إلى ٦ ولو وصلت حتى العد إلى ١٦ يجب أن يكون التفريغ حتى العد إلى ٨ وباستمرار يجب عليك زيادة الوقت بالتدريج وببطء، وتذكر دائمًا أنه لا يوجد حدود بخلاف تلك التي تفرضها أنت على نفسك.

النوع الثاني - التنفس لتوليد الطاقة :

- استنشق من الأنف حتى العد إلى ٤ .

- فرّغ الهواء من الفم حتى العد إلى ٤ وكأنك تقوم بإطفاء شمعة.

- قم بهذا التمرين ١٠ مرات.

- يجب عليك ممارسة التمرينات الخاصة بالتنفس التفريغي والتنفس لتوليد الطاقة ثلاثة مرات يوميًا «في الصباح، وفي منتصف اليوم وفي المساء» إلى أن يصبح جزءًا من روتين حياتك اليومية ولاحظ ارتفاع درجة الطاقة لديك وبما أنك تقوم بالتنفس على أي الأحوال فقم بهذه العملية بطريقة سليمة وتمتع بكمية هائلة من الطاقة.

ثانيًا : نظام التغذية :

هل حدث أنك واظبت على نظام تغذية معين لإنقاص أو لزيادة الوزن؟.. إذا كانت الإجابة بنعم.. فهل نجح هذا النظام معك؟

اكتشف الباحثون في جامعة هارفارد أن ٩ ,٩٩٪ من نظم التغذية لا يؤدي إلى نتيجة مجدية، والذين يتبعون هذه النظم لإنقاص الوزن عادة ما يعودون إلى وزنهم الأصلي وأحيانًا إلى أكثر من هذا الوزن.

ونظام التغذية «رجيم» يعني باللغة الإنجليزية Diet.. ولو جزأنا

هذه الكلمة نجد أنها مكونة من Die or eat بمعنى كُل أو مُت.. فأنت عندما تتبع نظام تغذية معين تكون النتيجة أن جسمك وعقلك يخافان من فكرة التجويع، ولهذا السبب هما يتحدان ضدك، ولذلك تشعر بالجوع بسرعة أكبر.. فبنظام التغذية الذي يهدف لإنقاص الوزن مثلاً من الصعب أن تصل إلى النجاح في الحصول على هذا الهدف وما تحتاجه حقيقة هو النظام السليم لحياتك.

وقد قال موليير «يجب علينا أن نأكل لكي نعيش لا أن نعيش لكي نأكل».. فكثير من الناس الذين يحضرون محاضراتي الخاصة بالصحة يقولون أنهم يحبون الأكل وأنه متعة بالنسبة لهم.. ويكون ردي على هذا هو قول برنارد شو «لا يوجد حب أصدق من حب الطعام، ونحن نحفر قبورنا بأسناننا كل يوم».

إذا فكرنا أن ٧٠٪ من الكرة الأرضية عبارة عن مياه، وأن أكثر من ٨٠٪ من جسمك عبارة عن ماء.. فماذا تظن أن يكون أهم بند من بنود نظام تغذيتك؟.. «الماء طبعًا.. أليس كذلك؟».. وفي الواقع إن الطعام الصحي مثل الخضار والفاكهة يحتوي على نسبة عالية من الماء.. فأنا مثلاً في وجبة إفطاري أتناول الكثير من الفواكه والعصير المكون من ٨ جزرات وتفاحتين، ولا بد أن تحتوي وجبة الغداء على السلاطة المكونة من أنواع كثيرة من الخضراوات، كذلك وجبة العشاء.. فهذا نظام حياتي.

فيجب عليك أن تختار طريقة صحية للأكل.. فمثلاً تناول كثير من الفواكه عندما تكون المعدة غير مملوءة بعد الطعام، وعليك بإضافة السلطات مع وجباتك، وأيضًا إذا أردت أن تتناول شيئًا بين الوجبات فمن الأفضل أن يكون هذا الشيء هوالخضار والفاكهة.. وهناك مثل يقول: «تفاحة في اليوم تبعد عنك المرض وزيارة الأطباء».. ولم أجد مثلاً يقول: «إن قطعة من الشكولاته في اليوم تقوم بهذا»!!

والآن يجب ملاحظة ما يلي :

- يتدهور مستوى طاقة الإنسان إذا لم يتناول كمية كافية من السوائل، وأفضل هذه السوائل هو الماء.

- الرغبة في النوم بعد الظهر وقلة التركيز يكون عادة سببها الجفاف.

- تناول عصائر الفاكهة الطازجة، وقم بشرب كميات كبيرة من الماء خلال اليوم، ولا تنتظر إلى أن تصل إلى درجة العطش حيث أن العطش علامة على الجفاف.. فمن الأحسن أن يظل كوب الماء قريب من يدك دائمًا وتناوله ببطء.

ثالثًا - التمارين الرياضية :

يربط معظم الناس التمارين الرياضية بالألم وشد العضلات وتمزيقها مع أننا من المفروض أن نربط هذه التمرينات بقضاء وقت ظريف وممتع.

ومن الطريف أن أحد المشتركين في محاضرة عن نظام الحياة قال لي: «يمكنني أن أقوم بعمل أي شيء إلا الرياضة حيث أن آخر مرة جريت فيها كان من السيارة إلى المنزل، ولم يكن ذلك إلا لأن كلب الجيران كان يجري ورائي»!!!

وللاستمتاع بالتمارين الرياضية عليك باتباع الآتي :

- اشترك في نادٍ رياضي من تلك النوادي التي تهتم بالصحة، وهناك ستتعرف على شخصيات تشد إنتباهك لأنهم يتحدثون دائمًا عن التمارين الرياضية ويعيشون حياة صحية سليمة وسيمدونك أنت أيضًا بالطاقة.

- السباحة والمشي من الرياضات الممتازة.

- ابدأ يومك بتمارين التنفس التي ذكرتها من قبل، وبعد ذلك قم بمزاولة تمارين شد العضلات، وبعد ذلك قم بالمشي في المكان، ثم بعد ذلك بالجري في المكان ببطء.

- قم بتمارين لتقوية عضلات البطن والصدر والذراعين.

- اجعل للمشي نصيبًا في نظام حياتك اليومي حيث أن ذلك لن يزيد عن ١٥ دقيقة من وقتك من الممكن أن تمارسها في الطريق العام أو في مكان مغلق إذا لم يكن الطقس يساعد على ذلك.

- استثمر في شراء أجهزة التمارين الرياضية مثل جهاز التجديف، العجلة الثابتة، والسجادة المتحركة.

- يمكنك ممارسة تمريناتك الرياضية حتى أمام التلفاز.

بالطبع إذا كانت هناك أية مشاكل صحية، فيجب عليك استشارة طبيبك عن التمرينات المناسبة لحالتك والتي تساعد على نشاطك وزيادة قوة تحملك.

ابدأ من اليوم واهتم بصحتك، وستلاحظ ارتفاع مستوى طاقتك كل يوم ومدى إقبالك على الحياة.

الطاقة العقلية :

عندما يكون لديك هدف معين تريد تحقيقه تكون عادة متحمسًا وتتولد لديك طاقة عالية جدًا.. فتحديد الأهداف والعزم على تحقيقها هما المصدر الأساسي للطاقة العقلية.. فعليك البدء في كتابة أهدافك، وأكد لنفسك أنك تستطيع تحقيق هذه الأهداف.. وبهذه الطريقة سيرتفع مستوى الطاقة العقلية لديك، ويجب عليك

تدوين هذه التأكيدات وقراءتها يوميًا وستكون النتيجة الحتمية هي المدد بالطاقة التي تلزمك.

الطاقة العاطفية :

البرامج العقلية الجسدية مثل اليوجا والتأمل والـ «تاي تشي» هي طرق ممتازة لزيادة الطاقة العاطفية، ومن الممكن أن تحصل على فوائد مماثلة لفوائد هذه البرامج بدون تكاليف، وذلك بالجلوس في مكان هادىء، والتنفس بهدوء، والإحساس بطريقة التنفس هذه، وبتخيل جسدك سابحًا في الهواء إلى أعلى وإلى أسفل مع حركة تنفسك، وفكر في إنسان تحبه أثناء القيام بذلك، وستشعر بالهدوء مع ارتفاع في الطاقة العاطفية.

وإليك هذه الوصفة للحصول على الطاقة القصوى :

١-التنفس :

- قم بالتدريب على طريقة التنفس التفريغي ثلاث مرات يوميًا حتى العد إلى عشرة في كل مرة.

- قم بالتدريب على طريقة التنفس لتوليد الطاقة ثلاث مرات يوميًا حتى العد إلى عشرة في كل مرة.

٢-تمارين الصباح :

- افرد عضلاتك لمدة دقيقتين.

- سر في مكانك لمدة خمس دقائق.
- قم بالجري ببطء في مكانك وعُدَّ إلى عشرين.
- اثن ركبتيك ثلاث مرات.
- عمل تمرين تقوية عضلات البطن ثلاث مرات.
- عمل تمرين الضغط لتقوية عضلات الذراعين والصدر ثلاث مرات.

عليك طبعًا باستشارة طبيبك قبل مزاولتك أية برامج للتمارين الرياضيـة، وأيضًا عليك بالاستثمار في شراء أجهزة التمارين الرياضية فهذا نوع من أنواع الاستثمار لمدى الحياة. قم بالتدريب لمدة عشرين دقيقة ثلاث مرات يوميًا، ومن الممكن طبعًا الاشتراك في أحد النوادي الرياضية المهتمة بالصحة.

بهذه الطريقة ستلاحظ التحسن المستمر في صحتك وستقابل أشخاصًا يختلفون عن أولئك الذين يشتكون من الأمراض باستمرار وستتعرف عليهم وستشاركهم في أهدافهم الإيجابية وحياتهم الطموحة.

٣- عادات الأكل :

لا يوجد نظام أكل واحد يناسب جميع الأشخاص.. فعليك بابتكار نظام أكلك المتوازن والخاص بك أنت على أن يحتوي على كل

المواد الغذائية، وفي هذا الخصوص إليك الإرشادات التالية:

- ابدأ يومك بتناول بعض الفواكه.

- تجنب تناول الوجبات الثقيلة أو الدسمة.

- تناول باستمرار السلطة مع الوجبات.

- اجعل تناول الفواكه والخضراوات مصدرك لسد الجوع بين الوجبات.

٤- تجنب الجفاف :

- اجعل كوب الماء قريبًا من يدك دائمًا، وتناوله من حين لآخر.

- تناول الماء قبل الوصول لدرجة العطش لأن العطش علامة الجفاف.

- تناول عصائر الفواكه الطازجة.

- تناول أنواع الطعام التي تحتوي على نسبة عالية من الماء كالخضروات والفواكه.

٥- التأكيدات :

كرر تأكيداتك عدة مرات خلال اليوم وقل لنفسك :

- أنا في صحة جيدة وأتمتع بذلك.

- أنا قوي وواثق في نفسي.

- أنا أقدّر نفسي وراضٍ عنها.

تجنب مصاحبة الأشخاص الذين نطلق عليهم لصوص الطاقة وهم دائمي الشكوى لأنهم سيهبطون من عزيمتك ويسرقون طاقتك ويشعرونك بالإحباط، وستجد بالتالي أن مستواك في هبوط مستمر.

تجنّب العادات السلبية مثل التدخين، وإدمان القهوة والشاي والخمور لأنها جميعًا تقوم بسرقة الطاقة منك، وكن دائمًا على علاقة بالأشخاص الإيجابيين ذوي الطاقة العالية لأنهم سيمدونك أنت أيضًا بالطاقة. اذهب إلى النوم نصف ساعة قبل ميعادك واستيقظ نصف ساعة قبل ميعادك العادي لمزاولة التمارين الرياضية.

إذا لم تحافظ أنت على جسمك فمن الذي سيحافظ لك عليه، وبالحصول على الطاقة القصوى بهذه الطريقة ستستمر في الطريق إلى النجاح والسعادة بلا حدود.

وتذكر دائمًا :

عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك...

عش بالإيمان ... عش بالأمل ...

عش بالحب ... عش بالكفاح...

وقدر قيمة الحياة...

المفتاح الثالث

المهــــارة

«بستان الحكمة»

المفتاح الثالث

المهـــارة

«بستان الحكمة»

«البحث عن المعرفة هو إحدى الخطط للوصول إلى السعادة والرخاء»

جيم رون

تعطل محرك الباخرة وحاول القبطان عمل كل ما في وسعه لإصلاحه بما في ذلك الاستعانة بأحسن الخبراء في مجال البواخر، ولكن كل جهوده باءت بالفشل، وفي أحد الأيام وأثناء مناقشة القبطان لأحد مساعديه بخصوص نفس المشكلة اقترب منه أحد الأشخاص وقال له: «آسف لإزعاجك فأنا أرى أن الباخرة معطلة منذ عشرة أيام، ومن باب الفضول سألت واحداً من طاقم الباخرة فقال لي أن المحرك به عطل ويحتاج إلى إصلاح.. فهل ما زلت في حاجة لأحد يقوم بإصلاحه؟»..وبدون تردد قال القبطان: «نعم، ولماذا تسأل؟».. فرد الرجل قائلاً: «بإمكاني أن أقوم بإصلاحه».. وظهرت الدهشة على وجه القبطان حيث أن هذا الشخص لم تكن تبدو عليه علامات تدل على أنه خبير بأمور

البواخر.. واصطحبه القبطان إلى مكان محرك الباخرة وتركه وظل يراقبه من بعيد.. فأخرج الرجل من جيبه مطرقة صغيرة وبدأ يطرق على المحرك بضربات متنوعة في أماكن مختلفة ويسمع، ويقوم بلمس المحرك ثم يقوم بالنظر إلى أماكن مختلفة في المحرك، وأخيرًا طرق جزءًا في المحرك وقام بربط مسمار كان غير محكم وبدت الدهشة على وجه القبطان عندما بدأ محرك الباخرة في العمل مرة أخرى وسعد القبطان سعادة عارمة، وسأل الرجل: «كيف استطعت عمل ذلك؟».. فرد عليه الرجل بابتسامة وقال «المهارة».. وناول القبطان ورقة مكتوب عليها رقم واحد فقط «ألف دولار».. وناول القبطان الورقة وقال له: «ألف دولار مقابل عمل لمدة عشر دقائق.. أرجوك اشرح لي هذا؟».. ورد عليه الرجل وقال: «بكل سرور» وناوله ورقة أخرى كتب عليها «دولار واحد مقابل الطرق على المحرك بالمطرقة و٩٩٩ دولار لأنني عرفت بالتحديد المكان الذي يجب أن أقوم بالطرق عليه في المحرك»!!! من هنا نرى أن مهارة هذا الرجل عادت عليه بألف دولار في عشر دقائق.

هناك من يقول أنه لا توجد صلة بين النجاح والمعرفة أو المهارة، فهي فقط مسألة حظ.. وهناك مثل يقول: «حظ أعطيني وفي البحر ارميني» بمعنى أنه إذا كان الحظ حليفي فإنني سأجد الطريقة التي أنقذ بها حياتي. ولكن دعني أقول لك: «إذا رميتك

في البحر فعلاً وأنت لا تستطيع السباحة فأؤكد لك أنك ستكون وجبة شهية للسمك»!!

هناك قصة عن موظف جديد كان يقف أمام الآلة التي تقوم بتمزيق الأوراق للتخلص منها، وكان يبدو عليه الحيرة والارتباك.. ومرت إحدى السكرتيرات وسألته «هل تحتاج لأي مساعدة؟».. فرد عليها قائلاً: «نعم.. كيف تعمل هذه الماكينة؟».. قالت له: «هذه بسيطة للغاية» وأخذت منه التقرير الهام جدًا الذي كان يحمله في يده وأدخلته في الماكينة التي بدأت في تمزيق الورق.. بينما كانت تبدو الدهشة على وجه الموظف الجديد كأنه يشاهد لغزًا.. ثم قال للسكرتيرة «أشكرك جدًا، لكن هل في إمكانك أن تخبريني من أين تخرج النسخ المصورة من هذا التقرير؟»!!

قال المحاضر العالمي والكاتب الأمريكي جيم رون «وجود المعرفة أو انعدامها يمكن أن يشكّل مصيرنا».

وقال فرانسيس بيكون:

«المعرفة هي قوة في حد ذاتها».

كلما زادت المعرفة عندك تكون ظاهرًا بين الناس ويسألونك عن رأيك في مشاكلهم وينتظرون منك النصيحة.

قال رالف والدو إميرسون: «إذا استطاع الشخص أن يكتب كتابًا

أحـسن مما كـتب أو أن يعظ بطـريقــة أفـضل أو حــتـى أن يصنع مصيدة للفئران أحسن من التي عند جاره، وبعد ذلك يبني بيته في البراري النائية، سيتوافد إليه الناس لتلقي المعرفة».

المعـرفـة هـي قـوة، وبمقـدار المعـرفـة التي لديك سـتكون مبـدعًـا وستكون لديك فرصًا أكبر لتصبح سعيدًا وناجحًا.. فبالمعرفة ترتفع درجة ذكائك ويتفتح ذهنك لآفاق ومجالات جديدة.

المعرفة نوعان : معرفة الشيء أو معرفة المصدر للمعلومات عنه.

أنا شـخـصـيًـا أؤمن بأننا من الممكن أن نتعلم من أي شـخـص ومن أي شيء في أي مكان.. فقد تعلمت من المدرسـة وظننت أن هذا فيه الكفاية، ثم تعلمت من الجامعة وظننت أيضًا أن هذا فيه الكفاية، ولكنني اكتشفت أن التعلم هو عملية مستمرة مدى العمر لا تقف طالما بقينا على قيد الحياة، وهناك فرصة لمعرفة أكثر ولحياة أفضل كل يوم، ولذلك فأنا لا أهدر أي فرصة تتاح لي لتعلم أي شيء جديد لدرجة أنني تعلمت حتى من سالي: «وهو اسم الكلب الصغير الذي أقتنيه» أن أحب بلا شروط وكيف ألعب وأتناول كثيرًا من الماء باستمرار.. وتعلمت من برينس وبيانكا: «وهما قطتي بنتاي» كيف أكون مستقلاً وأن أخصص وقتًا للعب وللراحة.. وتعلمت الاقتناع من كيكو «ببغاء زوجتي آمال».. وتعلمت حب الاستطلاع من السلاحف الخمس التي تقوم ابنتي نرمين بتربيتها.

وتعلمت من الطبيعة أن دوام الحال من المحال، وأن الأمل موجود دائمًا مع إشراق الشمس بغدٍ أفضل.. وتعلمت الكفاح والصبر والعزيمة من النمل الذي لا يتوقف عن العمل.. ودائمًا أحمل في جيبي مفكرة صغيرة وقلمًا لكي أكتب أي أفكار جديدة تنفعني في أي مكان أكون موجودًا فيه في العالم.

هل تعلم أننا في وقتنا هذا وأكثر من أي وقت مضى لدينا كل السبل والوسائل للحصول على المعرفة.. المحاضرات، والدراسات الليلية والدراسات بالمراسلة والدراسة الرسمية التي عن طريقها يمكنك الحصول على درجة الدكتوراه.. أي أن الحصول على المعرفة له طرق متعددة ومتنوعة.

دعني أسألك هذا السؤال : هل عندك سيارة؟.. لو كانت الإجابة «نعم» فهل تنصت إلى راديو السيارة وتسمع بعض الأغاني العاطفية التي تذكرك بشخص ما جرح قلبك في الماضي؟.. وكلما استمعت لهذه الأغنية كلما تأثرت مرة أخرى إلى حد أن تصل إلى عملك وأنت في حالة اكتئاب، وإذا ما صادفك أحد الأشخاص وبادر بتحيتك متمنيًا لك يومًا سعيدًا ترد عليه وأنت في حالة عصبية بقولك: «أرجوك اتركني في حالي، فمن أين ستأتي السعادة؟».

نحن نقضي في السيارة سبعمائة ساعة في السنة في المتوسط.. نقضيها في حرب مع المرور وسماع أغاني عاطفية حزينة وأخبار

كئيبة، وبدلاً من أن نستمتع بهذا الوقت فإننا نعرّض أنفسنا لسيل من الضغوط الخارجية تزيد من درجة التوتر لدينا، ويمكنك استخدام الوقت الذي تقضيه في السيارة بطريقة منتجة.. فإن مقدار السبعمائة ساعة في السنة تكفي لكي تسمع وتتعلم كيف تكون متحمسًا، وكيف تكون لديك طاقة عالية، وكيف تزيد من نسبة مبيعاتك وتحسّن قدراتك في فن الاتصال وتبادل المعلومات، وكيف تدّبر أمورك بطريقة أفضل، أو كيف تكون أبًا أو أمًا أفضل لأطفالك.. حيث أن مقدار السبعمائة ساعة هذه هو كل ما يحتاجه أي شخص للحصول على شهادة في الإدارة.. أي أنك لو قمت بقيادة سيارتك لمدة عشر سنوات فإنه من الممكن أن تحصل على درجة الدكتوراة مجانًا!!

أنا شخصيًا أحمل دائمًا في سيارتي أكثر من ثلاثين برنامجًا على شرائط كاسيت، وعندما أقوم بالسفر لأي مكان فإنني أستخدم هذه البرامج في تثقيف نفسي وزيادة المعرفة لدي.

دعني أسألك سؤالاً آخر.. هل تحب القراءة؟ ... عندما أسأل هذا السؤال للموجودين في محاضراتي يقول أغلب الناس: «نعم».. وبعدها أسألهم «كم منكم يشتري كتبًا ولا يقرأها أبدًا؟».. وتوضح الإجابة أن هذا يحدث لأكثر من ٤٠٪ من الحاضرين حيث أنه لا يوجد لديهم وقتٌ كافٍ لقراءتها.

هناك بحث أجري في أمريكا أظهرت نتيجته أن الشباب في سن المراهقة يقضون حوالي تسعة وثلاثون ساعة في الأسبوع أمام التلفاز بينما يقضي الكبار حوالي ٣٠ ساعة في الأسبوع.. تصور؟!

هذا يعني أن معظم الناس يكون شغلهم الشاغل هو مشاهدة برامج التلفاز ثم بعد ذلك يشتكي الكثير أنهم غير ناجحون ولا يوجد لديهم وقت للقراءة.. لو أنك استخدمت هذا الوقت لتتعلم وتتقن مهارات جديدة فمن الممكن أن تصبح غنيًا وسعيدًا، حيث أنك في أي عمل تعمله لا يدفع لك صاحب العمل نقودًا مقابل وقتك، ولكنه يدفع لك ذلك مقابل قيمة وقتك، لهذا فإن بعض الناس يصل دخلهم إلى ستة أرقام، وهناك أيضًا من يحصل على الحد الأدنى من الأجور.

في إحدى محاضراتي في أوتاوا بكندا قالت لي إحدى الحاضرات: «أنا فقدت وظيفتي في مطعم كبير، العمل في المطاعم عمل صعب جدًا وأعتقد أنه لا يناسبني».. فسألتها: «أين تعلمت لكي تكوني مؤهلة للعمل في المطاعم؟».. وكان ردها: «أنا لم أتعلم فهذا عمل لا يحتاج إلى تعلم ولا يوجد فيه أسرار».. فسألتها: «هل قرأت كتبًا في مجال المطاعم؟».. فقالت: «لا».. وسألتها: «هل حضرت أي محاضرات خاصة بالمطاعم؟».. فقالت: «لا».. وكانت دهشتي أنها لم تكن تعرف لماذا فصلت من عملها.

في إمكانك زيادة دخلك بتوسيع دائرة معرفتك ومعلوماتك، وذلك عن طريق قيمة الخدمات التي يمكنك تقديمها.. أنا شخصيًا كنت باستمرار أعمل في رفع مستوى مهاراتي وتعليمي ولذلك حصلت على إحدى عشرة ترقية، وأصبحت مديرًا عامًا، وتضاعف دخلي سبع مرات في أقل من ثماني سنوات.

ينفق معظم الناس الكثير من النقود على الطعام والشراب بأنواعه وعلى السجائر والسيارات والملابس والمسرات، ولكن ليس على عقولهم.

لتصل إلى غد أفضل بادر من اليوم وقم بشراء شرائط سمعية لبرامج وضعها دائمًا في سيارتك للحصول على أقصى فائدة من السبعمائة ساعة التي تضيع منك كل سنة.. اقرأ على الأقل لمدة عشرين دقيقة في اليوم..

وهناك حكمة صينية تقول: «تعتبر القراءة بالنسبة للعقل كالرياضة بالنسبة للجسم».. وقال فرانسيس بيكون: «القراءة تصنع الشخص المتكامل» وفي رأيي أن الشخص الذي لا يقرأ لا يكون في درجة أعلى من الشخص الذي لا يعرف القراءة.. تعلّم كل شيء يتعلق بمجال عملك لتصبح متميزًا في أي شيء تعمله، عليك بحضور المحاضرات ومشاهدة البرامج التعليمية وسماع شرائط سمعية تعليمية والقراءة بجميع أنواعها.. ستجد أنك تكوّن

باستمرار أفكارًا جديدة وتحصل على معلومات غزيرة. تعلّم لغة جديدة.. أنا شخصيًا تعلمت أن أتكلم وأقرأ وأكتب بثلاث لغات، وأقوم بقراءة خمس كتب في الأسبوع، وأستمع على الأقل إلى عشرة شرائط سمعية في الأسبوع.. كل هذا يجعلني على صلة بالعظماء الذين قضوا حياتهم في تأليف الكتب.

قال الفيلسوف الياباني فوشيدو كيندو: «الجلوس في ضوء الشموع وأمامك كتاب مفتوح في حوار مع أشخاص من أجيال لم تعاصرهم هي المتعة التي ليس لها مثيل» بعد خمس سنوات من اليوم ستكون نفس الشخص كما أنت، ولكن الشيء الوحيد الذي سيختلف هو الكتب التي ستقوم بقراءتها وكذلك الأشخاص الذين ستقابلهم أو الزمن الذي نقص من عمرك.

والآن أقدم لك الوصفة التي يمكنك بها الوصول لأعلى درجات المعرفة والمهارة:

١- استثمر وقتك في شراء وسماع برامج شرائط سمعية واستمع إليها باستمرار وهي متوافرة في كل مكان وأسعارها في متناول اليد.

٢- اشتر كتابًا لمؤلفك المفضل، واقرأ في مجال الأعمال والدوافع والطاقة.. اقرأ على الأقل مدة عشرين دقيقة في اليوم، ويمكنك ترك وجبة الطعام، ولكن لا تهمل في المداومة على القراءة في الوقت المخصص لذلك.

٣- احضر محاضرتين في السنة على الأقل.

٤- تعلم لغة جديدة.. تعلم كل يوم كلمة جديدة من القاموس، وفي خلال سنة سيرتفع مستوى معرفتك بدرجة مذهلة.

٥- اجعل أمامك هدفًا أن تصبح ممتازًا فيما تقوم بعمله، وتواجد دائمًا لأي عمل مناسب.. فالناس الناجحون يعملون باجتهاد على الأقل لمدة تتراوح من ١٠ إلى ١٢ ساعة يوميًا، وأنت من تلقاء نفسك تعمل لمدة ٨ ساعات في اليوم من أجل البقاء، وأي ساعات إضافية تكون استثمارًا لمستقبلك وتطويرًا له.

٦- استيقظ دائمًا مبكرًا نصف ساعة واستخدم هذا الوقت في ابتكار أفكار جديدة وأطلق على هذا الوقت «وقت الأفكار»، ودوّن كل فكرة جديدة مفيدة تخطر على بالك، وقم بعمل ملخص يجمع كل هذه الأفكار وابدأ بتنفيذ الأفكار التي تقرّبك من تحقيق أهدافك. وقد قال فيكتور هوجو «من الممكن مقاومة غزو الجيوش ولكن لا يمكن مقاومة أي فكرة آن وقتها».

٧- احتفظ بمفكرة صغيرة وقلم بجانب سريرك دائمًا وقم بتدوين أي فكرة هامة تخطر على بالك لأنها هدية من عقلك الباطن.

٨- اسأل نفسك كل يوم «ما الذي يمكن عمله في هذا اليوم لكي أحسّن من مستوى حياتي».

٩- قبل النوم يجب القيام بعمل الآتي :

- اسأل نفسك هل استعملت يومك بطريقة ذكية؟

- إذا كان في إمكانك أن تعيش هذا اليوم مرة أخرى.. فما الذي تقوم بعمله بطريقة مختلفة عما حدث فعلاً؟

= اطلب من عقلك الباطن أن يبحث لك عن طرق جديدة لتحسين مهاراتك.

استخدم هذه الوصفة وستصل لأعلى درجات المعرفة، واعمل ما يجب عمله ستجد أنك تتسلق سلم النجاح وتكون ضمن مجموعة أحسن ٣٪ في العالم، استمتع بمحاولاتك هذه للوصول للنجاح وستصل لأحسن حالة من الممكن أن تكون عليها.

وتذكر دائمًا :

عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك...

عش بالإيمان ... عش بالأمل ...

عش بالحب ... عش بالكفاح...

وقدر قيمة الحياة...

المفتاح الرابع

التصور

«الطريق إلى النجاح»

المفتاح الرابع

التصور

«الطريق إلى النجاح»

«يرى بعض الناس الأشياء كما هي

ويتساءلون لماذا .. أما أنا فأتخيل الأشياء

التي لم تحدث وأقول لم لا »

جورج برناردشو

إنجازات وإحرازات اليوم هي تخيلات وأحلام الأمس...

إذا فكرت في ذلك قليلاً ونظرت حولك ولاحظت المباني الشاهقة والبواخر الضخمة والطائرات، وإذا لاحظت الأشياء المحيطة بك مثل التليفون و «الحاسوب» والفاكس والتلفاز وآلات التصوير والراديو، تجد أن كل ما تتمتع به اليوم كان في يوم من الأيام أحلامًا وتخيلات لأشخاص آخرين.. فالأحلام هي نقطة البداية لأي نجاح، وهي العامل الأساسي لأي إنجاز وأجمل شيء في خيالنا وأحلامنا أنها بلا حدود.

قال جورج برناردشو «التخيل هو بداية الابتكار».

وقال ألبرت أينشتين «التخيّل أهم من المعرفة».

وقال فرانسيس بيكون «التخيّل يشكّل العالم».

في مقابلة تلفازية مع الملاكم الأمريكي محمد علي سئل عن الطريقة التي وصل بها إلى درجة الامتياز في الملاكمة.. فكان رده «لقد تعلمت منذ مدة طويلة أن كون الشخص على درجة عالية من الكفاءة ليس كافيًا، ولكن لا بد أن يكون عنده خيالاً خصبًا وأحلامًا».

كان فريد سميث مؤسس شركة فيديرال إكسبريس تلميذًا في جامعة بيل الأمريكية، وفي إحدى المواد الدراسية طُلب من الطلاب عمل مشروع يمثل حلمًا من أحلامهم.. فكتب فريد سميث خطة مشروع تفصيلي عن إنشاء شركة لتوصيل الطرود لأي مكان في العالم في اليوم التالي لاستلامها، وكان رأي أساتذته أنها فكرة تعبر عن حلم ساذج لن يتحقق، وقيل له وقتها أنه لن يكون هناك من يحتاج مثل هذه الخدمة أبدًا.

وضرب سميث برأيهم عرض الحائط ووضع حلمه موضع التنفيذ، وبدأ في المشروع وكانت أول شحنة عبارة عن ثمانية طرود منها أربعة طرود هو نفسه الذي أرسلها، وقد خسر في بداية المشروع أموالاً كثيرة، وكان موضع تهكم الناس، ولكنه كان يؤمن

ويقتنع بهذه الفكرة في قرارة نفسه. واستمر في العمل إلى أن أصبح حجم عمل شركة فيديرال إكسبريس اليوم يجاوز ملايين الدولارات، وكل هذا كانت بدايته مجرد حلم.

وأيضًا بدأ والت ديزني بعمل الرسوم المتحركة في بيته وكان مشروعه في البداية مع شريك له، لكن الشركة سرعان ما فشلت وأعلنت إفلاسها، ونتيجة لذلك باع ديزني كل ما يملك واشترى تذكرة لكاليفورنيا ذهاب فقط وتبقى معه بالكاد ٤٠ دولار بالإضافة إلى حلمه، ثم أنشأ شركة جديدة في كاليفورنيا وواجه عدة عقبات، وعانى من الانهيار العصبي مرتين، وحاول أن يقترض من أصدقائه، ولكنه فشل عدة مرات، وبدأ من حوله يسخرون منه، ولكنه لم يستسلم أبدًا واستمر في أحلامه ومحاولاته إلى أن أصبح حلمه حقيقة قيمتها اليوم بلايين من الدولارات.. وقد قال هو نفسه في ذلك «ما تستطيع أن تحلم به تستطيع أن تحققه».

وقد أجرى الباحثون دراسة على طلاب إحدى الكليات حيث تمت مراقبة الطلاب في مراحل نومهم المختلفة خلال أجهزة معينة.. ولما دخل الطلبة مرحلة «ريم» من النوم وهي المرحلة التي يحلم فيها الناس، قاموا بإيقاظ الطلاب من النوم فقد كان مسموح لهم أن يناموا فقط، ولم يكن مسموحًا لهم أن يحلموا، وبعد أربع ليال

أصبح الطلاب على درجة عالية من الاضطراب والقلق والتوتر العصبي الشديد، فأوقف الباحثون التجربة.

وإذا تساءلنا ما الذي أوصلتنا إليه هذه التجربة، نجد أن الأحلام هامة جدًا بالنسبة للإنسان حيث أنها تساعدنا على الاستقرار والاتزان، وفي إمكاننا أن نقول أننا نحتاج أيضًا حتى إلى أحلام اليقظة.. فنحن نحتاج إلى تحرير تخيلاتنا من أي قيود لأن الخيال هو بداية كل شيء.

وحدث أن شاهدت أحد البرامج الغريبة على شاشة التلفاز، وكان موضوعه عن مجموعة من رهبان الصين يجلسون في حجرة باردة جدًا بدون ثياب إلا ملاءة مبللة ملفوفة على أجسامهم ٧ لفات، وعن طريق تخيّل وتصور الحرارة التي في أجسامهم نجحوا في رفع درجة حرارة الجسم إلى الدرجة التي جفت بها الملاءة.. نعم التخيّل له قوة رائعة.

في محاضراتي عن «السيادة الكاملة للذات» نقوم بتعليم الناس حتى الذين لم يمارسوا فنون الدفاع عن النفس أبدًا أن يكونوا قادرين على كسر ألواح الخشب سمكها حوالي بوصتين، وذلك فقط من خلال قوة تخيلهم.. فأنا أطلب منهم أن يغمضوا أعينهم ثم أساعدهم على أن يروا لوح الخشب بعقلهم ويرون أيديهم تقوم

بكسره نصفين، وبمجرد نجاحهم في تصور هدفهم كما لو كانوا يرونه أمامهم يكونوا قد مشوا بذهنهم خطوة خطوة في عملية التكسير، وبعد ذلك أطلب منهم أن يفتحوا أعينهم، وبعدها مباشرة ينجحون بسهولة في كسر ألواح الخشب.

بما أن كل شيء يحدث دائمًا في العقل أولاً لذلك عندما ترى نفسك ناجحًا وقويًا وتكون قادرًا على تحقيق أهدافك وتؤمن بذلك في قلبك وتشعر بذلك داخل إحساساتك سيخلق لك حلمك قوة ذاتية وسيساعدك عقلك الباطن بقدراته التي لا حدود لها على تحقيق أحلامك.

والآن ماهو حلمك؟

ما هو الشيء الذي تتمناه أكثر من أي شيء آخر في هذه الدنيا؟

ربما يكون حلمك هو أن تبدأ عملك الخاص أو أن تسافر حول العالم أو تقوم بتأليف كتاب أو حتى تستطلع إمكانيات اختراع جديد كانت فكرته مختمرة في رأسك وكنت تقوم دائمًا بتأجيل تنفيذ الفكرة.

هناك أفكار عظيمة تموت حتى قبل أن تولد، وذلك لسببين رئيسين:

أول شيء يمنع الناس من تحقيق أحلامهم هو ما أطلق عليه «السم الحلو» وقد خطر هذا الاسم في ذهني عندما ذهبت إلى حديقة الحيوانات، وشاهدت ثعبانًا جميلاً جدًا، وكتب على اللوحة المثبتة على بيت الثعابين «خطر».. واندهشت كيف يكون شيئًا جميلاً بهذا الشكل يحتوي على مثل هذا السم القاتل بداخله.

أما بالنسبة للناس فـ «السم الجميل» لن يأتيهم من أعدائهم ولكن العكس هو الصحيح فـ «السم الحلو» يأتي من الناس المحيطين بهم والمهتمين بأحوالنا من أصدقاء أو جيران أو حتى من أفراد العائلة لأنهم سيسببون لنا كل الأسباب التي من أجلها ستفشل أفكارهم، وكيف أنهم سيكونون عرضةً للسخرية والاستهزاء لو قاموا بتنفيذها.. كما أن بعض الناس من الممكن أن تنتقد أحلامها بدافع الغيرة فقط، وغالبًا ما ينتقدون الأحلام بدون وعي استنادًا إلى قيمهم ومعتقداتهم الشخصية بصرف النظر عن قيمنا واعتقاداتنا نحن، وبالرغم من أن نصائحهم تكون نابعة بصدق من داخلهم إلا أنها من الممكن أن تسبب الكثير من الأذى بالضبط مثل الثعبان الجميل ذو السم القاتل.

الشيء الثاني والعقبة الأساسية التي تمنعك من تحقيق أحلامك هو أنت نفسك.. قال دكتور روبرت شولر في كتابه قوة الأفكار

«المكان الوحيد الذي تصبح فيه أحلامك مستحيلة هو داخل أفكارك أنت شخصيًا».

هل تتذكر مرة كنت فيها تريد عمل شيء معين، ولكنك قلت لنفسك: «لا.. أنا لا أستطيع عمل ذلك» وأقنعت نفسك أن تترك هذا الحلم.. ما الذي يمنعك أو يمنعني أو يمنع أي شخص من تحقيق الأحلام الذاتية؟ والإجابة في كلمتين «منطقة الأمان».

وهي عبارة عن الأشياء التي مارسناها لمدة كافية ولمرات عديدة ونشعر بالراحة والأمان عندما نكررها مرة أخرى، ولو كان عندنا فكرة أو حلم يخرجنا من منطقة الأمان سنشعر بالقلق وعدم الراحة، وسنبحث عن الأسباب التي من أجلها سنتفادى عمل الشيء الجديد «تفاديًا للقلق وعدم الراحة الداخليين»، والناس من الممكن أن تقول لك أن فكرتك لا قيمة لها، ويعطونك العديد من الأسباب التي من أجلها لن تنجح هذه الفكرة، ولكنك الوحيد الذي يملك القوة لكي يقبل أو يرفض ما يقال لك.

وقال ويلي جولي في كتابه بعنوان «تلزمك دقيقة واحدة فقط لتغير حياتك»: «إذا استطعت تكوين الحلم في ذهنك وزرعه في قلبك، ولم تدع فرصة لشكوكك لكي تخمده، فمن الممكن أن يصبح حلمك حقيقة تغير حياتك».

عندما كان عمري ست سنوات كان لدي حلمان كبيران:

الحلم الأول : هو أن أصبح بطل مصر في لعبة تنس الطاولة، وكنت أتابع الأخبار يوميًا على أمل أن أسمع أي خبر عن دورات في مدينة الإسكندرية حيث كنت أقيم، وكنت أشاهد كل بطولة، وأذهب مبكرًا وأظل لآخر دقيقة، وكنت أراقب أبطال اللعبة في حركاتهم وتصرفاتهم وطريقة لعب كل واحد منهم وأحلم أن أكون مثلهم وبعد عدة سنوات قررت الانتظام في فريق، وخضت محاولات تجريبية في أكثر من عشرين ناديًا رياضيًا ورفضني جميعهم. وأخيرًا قال لي أحد المدربين «سأدربك، ولكن بشرط».. فسألته بلهفة «وما هو هذا الشرط؟».. فرد وقال: «ستتدرب ست ساعات يوميًا لمدة سنة كاملة، ولن تشترك في البطولات قبل أن أشعر أنك فعلاً مستعد لذلك» وقبلت الشرط بدون تردد، وبدأنا التدريبات العقلية والبدنية، وبعد ستة شهور فقط قال لي المدرب «الأن سنخوض أول تجربة» وكان قد تبقى في ذلك الموسم دورتين فقط، ولدهشة الجميع كسبت المركز الأول في الدورتين. وفي الموسم التالي أحرزت المركز الأول في جميع الدورات بما فيها البطولة القومية، وأصبحت بطلاً لمصر، ومثّلت بلدي في بطولة العالم بألمانيا الغربية عام ١٩٦٩ وحققت أول أحلامي لثقتي بأنني قادر على ذلك وفعلاً نجحت.

الحلم الثاني : هو إنني كنت أريد أن أصبح مديرًا عامًا لأحد الفنادق الكبيرة، وأن أسافر حول العالم.. وعندما كنت بالمدرسة كان بعض المدرسين يقومون بسؤال التلاميذ عن أمنياتهم في المستقبل، وكنت دائمًا أردد أنني أريد أن أكون مديرًا عامًا لأحد الفنادق الكبيرة، وضحك الجميع مني في كل مرة، وقد حاول كل المحيطين بي أن يحبطوا من عزيمتي، ولكني حافظت على حلمي وتطلعي لتحقيقه. كنت دائمًا مع أصحابي نقوم باللعب عن طريق عمل تمثيليات نتخيل فيها أننا في فندق، وكنت أحتفظ لنفسي دائمًا بدور المدير العام، ثم بدأت سرًا في تحضير نفسي لهذا الدور في الواقع فتعلمت اللغة الإنجليزية والفرنسية والألمانية، وقرأت في كل شيء متاح لي مما يتعلق بمجال الفنادق، وكنت أقضي أوقات كثيرة في الفنادق الكبيرة أشاهد الناس الذين يرتادونها والنزلاء وكيف يتصرف الموظفون على اختلاف درجاتهم وطبيعة عملهم وهم منهمكون في العمل، وفي عام ١٩٧٠ بدأت دراستي بمعهد الفنادق، ومرت الأيام وهاجرت إلى كندا عام ١٩٧٥ مع زوجتي آمال، وفي خلال أربعة أيام وجدنا عملاً لنا نحن الإثنين، وكان نصيبي وظيفة غسيل الأطباق، وكنت أحسن من يغسل الأطباق في ذلك الفندق!! وفي أحد الأيام طلبني المدير العام للفندق وأثناء المقابلة في مكتبه قلت له «سيدي لدي أخبار سارة، وأخبار سيئة».. فقال لي: «لنبدأ

بالأخبار السارة».. فقلت له: «أنا سأصبح مدير عام».. قال لي: «ممتاز، وما هي الأخبار السيئة؟» فقلت له بابتسامة هادئة «سآخذ مكتبك»!!

وانتشر الخبر بسرعة البرق، وبدأ الموظفون بالسخرية مني والضحك علي لأنني أصبحت في نظرهم مختلاً عقليًا. وبعد ذلك اشتغلت بجدية كبيرة وبدأت في دراسة الفنادق بالمعهد الخاص بذلك في مونتريال، وداومت على العمل والدراسة، وقرأت الكثير، وبدأت الاشتراك في النشاطات التي كان يشترك فيها كل مدير. وفي عام ١٩٨٦ أصبحت مديرًا عامًا لأحد فنادق الخمس نجوم، وبذلك أكون قد حققت حلمي الثاني.

نعم التخيل قوي ومن الممكن أن تصبح الأحلام حقيقة واقعة قالت اليانور روزفلت «يكون المستقبل للذين يؤمنون بجمال أحلامهم».. فابدأ من اليوم بتكوين أو إعادة تكوين أحلامك.. احلم أحلامًا كبيرة، وكما قال جوتا «لا تحلم أحلامًا صغيرة، فإنها ليست لها قوة لدفع الأشخاص».

والآن إليك هذه الطريقة التي توصلك لتطوير قوة أحلامك:

١- دوّن عشرة أشياء تتمنى أن تحققها.

٢- دوّنها بالترتيب حسب أهميتها لك، الأكثر أهمية ثم الأقل فالأقل.

٣- اجلس في مكان هادئ ومريح بحيث لا يزعجك أحد لمدة خمس عشر دقيقة.

٤- تنفس بارتياح وبعمق، املأ رئتيك بالهواء ثم قم بتفريغ الهواء وفي هذه الأثناء أخرج أي توتر من جسمك.

اجلس في وضع مريح تمامًا، وأغمض عينيك وقم بالتركيز على كل جزء من جسمك وتخيل أنك تنزل سلمًا يحتوي على عشر درجات، ومع كل درجة تنزلها تشعر بارتياح واسترخاء أكثر. على الدرجة العاشرة اترك نفسك تمامًا واشعر بالارتياح واطلق أي توتر.

- على الدرجة التاسعة اشعر بارتياح أكثر واسترخاء أكثر.
- على الدرجة الثامنة راحتك تزيد أكثر.
- على الدرجة السابعة استرخي أكثر.
- على الدرجة السادسة استرخاء أكثر.
- على الدرجة الخامسة راحة أكثر.
- على الدرجة الرابعة استرخاء أكثر.
- على الدرجة الثالثة راحة أكثر.
- على الدرجة الثانية استرخاء أكثر.

- على الدرجة الأولى في غاية الارتياح والاسترخاء التام.

تخيل أن أمامك باب.. المس الباب.. افتحه، لاحظ النور المنبعث من وراءه.. هذا هو نور مستقبلك، اعبر من خلال الباب وابدأ في المشي في حياتك المستقبلية تجاه هدفك، استمر في المشي في خط إطارك الزمني إلى أن تصل للمكان والزمان الذي تحقق فيه حلمك. لاحظ أين أنت بالضبط.. من هم الذين حولك.. ماذا ترتدي، لاحظ كل شيء تراه، وكل شيء تسمعه، وعندما تحقق حلمك لاحظ ما الذي تقوله لنفسك بالضبط، لاحظ إحساساتك، لاحظ تنفسك، لاحظ الجو المحيط بك، لاحظ درجة حرارة الحجرة التي أنت بها، أشعر بكل شيء، بكل جوارحك.

والآن كوّن صورة لنفسك بعدما قمت بتحقيق هدفك.. قم بتكبير هذه الصورة واجعلها قريبة منك أكثر، وأضف إليها كل ألوانك المفضلة، وقم بإعطاء هذه الصورة شيئًا من الطاقة بأن تأخذ نفسًا عميقًا ثم أطلق سراح هذا النَفَس في الصورة، وقم بعمل ذلك ثلاث مرات.. انظر إلى الصورة تسبح من فوقك.

والآن اترك صورتك وأنت تحقق حلمك وعد «على خطك الزمني» للحاضر وانظر لصورتك التي ستكون عليها في المستقبل وهي الصورة التي ينتظر منك أن تصل إليها.

خـذ لحظة اشكر فـيهـا عـقلك البـاطن، واشكر الله الذي أمـدّك بكل هذه القوة لتـحقيق حلـمك، أغمض عينيك وابدأ الآن في صعود السلم وفي كل خطوة سيكون عندك طاقة أكبر وثقة أكثر وستشعر بزيادة في الانتعاش.

- الدرجة الأولى ثقة أكثر.
- الدرجة الثانية قوة أكثر.
- الدرجة الثالثة ثقة أكثر بنفسك وبقدراتك على النجاح.
- الدرجة الرابعة طاقة أكثر ويزداد تنفسك قوة.
- الدرجة الخامسة طاقة أكثر.
- الدرجة السادسة ثقة أكثر وقوة أكثر وطاقة أكبر.
- الدرجة السابعة طاقة أكبر وثقة أكثر.
- الدرجة الثامنة طاقة أكبر وقوة.
- الدرجة التاسعة طاقة أكبر وعندما تصل إلى الدرجة العاشرة افـتح عـينيك واجلب مـعك كل المعـرفـة وكل القـوة وكل الثـقـة التي تحتاجها لتحقيق حلمك.
- أهنئك أنت الآن قد مررت بتجربة النموذج القوي في «إيجاد مستقبل إيجابي».

كـرر هذا التـمـرين مع كل حلم مـن أحـلامـك، وقم بالتـدرب عليـه عـدة مـرات بقـدر المسـتطاع لأن هذا التـدريب يمكن أن يقـوم بعـمل المعجزات في حياتك كما حدث معي أنا شخصيًا.

ابدأ اليوم واحلم أحلامًا كبيرة.

اقرأ عـن سيـر الناجحين، واشـعر بنجـاحهم، وتـخيل نفسك تحـقق إنجـازاتهم، احـذر من لصـوص الأحـلام، احـذر «السـم الحلو» لا تعط الفـرصـة لأي شـخص ولا حـتى لنفـسك أو أي شـيء أن يسلبك أو يسـرق منك أحـلامك.. دع خـيـالك يسـبح على هواه لأن خـيـالك له القـوة التي يمكن أن تساعـدك على تغيير حيـاتك، ثق بنفسك وكـرر كـثـيـرًا «باسـتطاعتي أن أنجح.. أنا واثق من قـدرتي علـى النجـاح» وستصل بإذن الله لأعلى الدرجات.

وتذكر دائمًا :

عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك...

عش بالإيمان... عش بالأمل...

عش بالحب... عش بالكفاح...

وقدر قيمة الحياة...

المفتاح الخامس

الفعـــل

«الطريق إلى القوة»



المفتاح الخامس

الفعـل

«الطريق إلى القوة»

«المعرفة وحدها لا تكفي، لا بد أن

يصاحبها التطبيق.. والاستعداد وحده لا

يكفي فلا بد من العمل»

جوته

عندما بدأت أمارس مسؤولياتي كمدير عام في أحد الفنادق الكبيرة في مونتريال بكندا كنت دائمًا أبحث عن كل شيء جديد في مجال التنمية الشخصية والسلوك الإنساني. وفي أحد الأيام أرسل لي رئيس الشركة إعلان عن علم جديد اسمه N.L.P «البرمجة اللغوية العصبية» واقترح علي أن أحضر ورشة عمل لمدة ثلاثة أيام في نيويورك، وبدون أي تردد قبلت على الفور.

كنت متحمسًا لأني سأخوض في معرفة هذا العلم الجديد، وحضرت ورشة العمل وقضيت أول يوم دون أن أفهم أي شيء، وشعرت بخيبة أمل، وكنت على وشك الرجوع إلى مونتريال فورًا

ولكن قبل أن يتملكني اليأس قررت أن أعطي نفسي فرصة أخرى فتابعت في اليوم الثاني وحضرت المحاضرة الأولى وكانت قوية جدًا واستطاع المحاضر في أقل من ثلاثين دقيقة أن يساعدني على تغيير اعتقاد سلبي كان يلازمني منذ سنوات وقررت فورًا أن أكمل ورشة العمل، وفعلاً استفدت كثيرًا وتغيرت حياتي تمامًا إلى الأحسن، فقررت أن أحصل على أي شهادة ممكنة في هذا العلم حتى أساعد نفسي وأساعد الآخرين أيضًا. وبعد ستة أشهر حصلت على شهادة أول دورة تمهيدية، وبعدها على شهادة ممارس ثم معلم ممارس ثم أصبحت مدربًا معتمدًا واشتملت الممارسة على حوالي عشر سنوات عمل وتدريب. وبعد ستة أشهر من التخرج قابلت زميلة في مونتريال أنهت نفس هذه المراحل في نفس الوقت معي وسألتها عن أحوالها، وما الذي استفادته من الشهادة التدريبية التي حصلت عليها؟.. فقالت: «مررت بتغييرات كثيرة في حياتي وأصبت بانهيار عصبي ولم أقرر بعد ما الذي سأفعله بهذه الشهادة».

لنرى معًا ما الذي حدث.. لقد قضت هذه الزميلة سنوات عديدة من حياتها في الدراسة، وصرفت آلاف الدولارات لكي تصبح «مدرب معتمد» أي أنها كان لديها المعرفة الكافية لكي تتحكم في الأحاسيس السلبية، ولكنها لم تستخدم هذه المعرفة ولم تجنِ أية

فائدة من حصولها على الشهادة وأصيبت بانهيار عصبي. وقد كان لديها كل المعرفة التي تلزمها لإحداث تغيير تام في حياتها وحياة من تحبهم، وكانت لديها المهارات التي تسمح لها أن تعيش في مستوى عالٍ، ولكنها لم تضع هذه المعرفة موضع التنفيذ والفعل.

من الممكن أن تمتلئ بالحماس، ويكون لديك طاقة عالية، وتملك المعرفة والقوة العقلية التي تحتاجها للنجاح.. ولكنك إن لم تضع كل هذا موضع التنفيذ، ستكون كل هذه المهارات بلا قيمة ولا طائل من ورائها.

قال جيم رون في كتاب «سبعة طرق للسعادة والرخاء» «المعرفة بدون التنفيذ يمكنها أن تؤدي إلى الفشل والإحباط».

دعني أسألك الآن سؤالاً.. هل تعرف شخصًا تعتقد أنه يعلم بالضبط ما الذي يفعله لتغيير حياته ويعرف أيضًا متى يقوم بهذا العمل، ولكنه لا يستطيع أن يفعل أي شيء؟.. هل تعرف أي شخص على درجة عالية من التعليم ولديه كل ما يحتاجه لكي يحيا حياة أفضل، ولكنه يجلس بدون عمل؟

وبالعكس.. هل تعرف أي شخص على درجة متواضعة من التعليم أو ربما لم يحصل على أي شهادات، ولكنه ناجح جدًا؟.. الفرق موجود في كلمة واحدة وهي «الفعل».

وقال كونفوشيوس: «الرجل السامي يتواضع في كلامه، ويكثر في

فعله».

كان والدي يقول لي دائمًا: «**الحكمة أن تعرف ما الذي تفعله، والمهارة أن تعرف كيف تفعله، والنجاح هو أن تفعله**».

عندما كنت أمارس لعبة تنس الطاولة كنت دائمًا أسأل مدربي عن تفاصيل كثيرة خاصة باللاعبين القدامى وعن أبطال العالم، وفي يوم استاء مدربي من كثرة أسئلتي وقال لي: «لو ظللت أحدثك عن تنس الطاولة مدة طويلة، هل هذا سيجعلك لاعبًا ممتازًا؟.. ولو ظللت أحدثك عن تاريخ اللعبة، هل تظن أن هذا سيساعدك حتى تفوز بالبطولة القومية؟» فكان ردي «بالطبع لا، ولكن هذا سيعطيني معلومات عن اللعبة».. فكان رد المدرب أنه مقتنع ومقدر تعطشي للمعرفة، ولكنه ركز على أنه من المهم أن أضع المعرفة محل الفعل، وأن أتدرب بانتظام وجدية دائمة حتى أكون لاعبًا متكاملاً.. وطلب مني عدم التمادي في هذه الأسئلة حتى نستمر في التمرين بجدية.

والآن أوجه لك نفس السؤال.. لو حدثتك مثلاً عن السباحة فهل هذا سيجعل منك سباحًا أفضل؟.. بالطبع لا حيث إنك تحتاج للتدريب وتحتاج للتنفيذ.. وهناك حكمة صينية تقول: «أنا أسمع وأنسى، أرى وأتذكر، أفعل وأفهم» ولو قارنا هذه الحكمة مع الأبحاث التي أجرتها جامعة ييل الأمريكية نجد تطابقًا بينها وبين

نتائج الأبحاث حيث تبين «أننا نتذكر ١٠٪ أو أقل من الذي نسمعه و ٢٥٪ من الذي نراه و ٩٠٪ من الذي نعمله».

سئل رئيس شركة ناجحة مرة عن الذي يحتاجه أي شخص لكي ينجح ويصل للقمة.. وكان رده «ما دمت مقتنعًا بالفكرة التي في ذهنك فقم بتنفيذها فورًا».

وقد قال جيمي كارتر رئيس الولايات المتحدة السابق: «من الممكن أن أستيقظ في التاسعة صباحًا وأكون مستريحًا أو أستيقظ في السادسة صباحًا وأكون رئيسًا للولايات المتحدة».

وفي إحدى المحاضرات التي كنت ألقيها في مونتريال قمت بتشجيع الحاضرين على أن يطبقوا الذي تعلموه ويبدؤوا في التنفيذ. وأخرجت من جيبي ورقة من فئة العشرين دولار، وسألتهم من منكم يحب أن يأخذ هذه النقود؟.. ورفع جميع الحاضرين أيديهم ما عدا إحدى السيدات في حوالي الأربعين من عمرها التي وقفت وسارت اتجاهي بسرعة وخطفت النقود وعادت إلى مكانها والجميع ينظر إليها باندهاش.. وكان تعليقي الوحيد أن هذا هو المقصود بالتنفيذ والفعل.. ومنذ تلك المرة لم أستعمل هذا المثال أبدًا!!

قال بنيامين فرانكلين : «من عاش على الأمل مات صائمًا».

أن يبـدأ الإنسـان بالأمل والحلم فـهـذا شيء جـمـيل، ولـكن إذا حلمت فـلا بد من التنفيـذ وبلا تردد.. فـالمعـرفـة والأمل شـيـئـان جميلان، ولكنهـما لا يكفيان وحدهما. وللأسف يعيش أغلب الناس حياة بعيدة كل البعد عن قدراتهم الشخصية الحقيقية ويشتغلون بأعمال لا يحبونها ويستمرون في علاقات تسبب لهم الآلام وبدلاً من البحث عن حل لمشاكلهم يداومون فقط على الشكوى واجترار الأيام.

هناك سببان يمنعان الناس من أن يضعوا إمكاناتهم موضع الفعل.

السبب الأول هو الخوف .. فالخوف هو العدو الرئيسي للإنسان والعقبة الأولى التي تمنع الناس من التصرف لتحقيق أحلامهم.. وهناك أربعة أنواع من الخوف :

أ- **الخوف من الفشل**.. فلو أن شخصًا كان قد مر بتجربة فاشلة فحتمًا سيتفادى أن يكرر نفس التجربة خوفًا من عدم النجاح، ومن الممكن لهذا الشخص أن يُبرمج في سن مبكرة على ألا يجازف أو يقوم بأي مغامرة أخرى، وربما إنه قد عاش طوال حياته من الصغر ولاحظ أن والده يعمل بنفس الوظيفة طوال حياته ويكرر نفس العمل كل يوم، ومن الجائز أن يكون والده قد

نصحه بأن يحذو حذوه حتى لا يتعرض للفشل.

ب- **الخوف من عدم التقبل..** وهذا النوع يكون سببًا في أن الأشخاص يتفادون إحداث أي تغييرات في حياتهم يمكن أن تكون نتيجتها الرفض وعدم التقبل.. وكمثال على ذلك طلبت مني إحدى السيدات مرة أن أساعدها على التوقف عن التدخين ونجحت فعلاً في ذلك، وكانت مسرورة لأنها أقلعت عن هذه العادة السيئة. وبعد ستة أشهر اتصلت بي وطلبت مني مقابلتي مرة أخرى، وفي خلال المقابلة ذكرت لي أنها بعد ما توقفت عن التدخين، واجهت مشكلة أخرى كبيرة وهي أن معظم أصدقائها كانوا من المدخنين وقد بدؤوا في تفاديها والبعد عنها فشعرت أنها غير مرغوب فيها معهم، فقررت أن تعود للتدخين مرة أخرى حتى تظل متقبلة بين أصدقائها.. فأخذت في علاجها من هذا النوع من الخوف فزادت ثقتها بنفسها وبدأت تقتنع أنه من الممكن أن تقلع عن التدخين وتظل في نفس الوقت بين أصدقائها، واقتنعت أنهم لو رفضوا قبولها بينهم فهم ليسوا أصدقاء حقيقيين.. وبمجرد أن زال عنها هذا النوع من الخوف أقلعت عن التدخين تمامًا.

جـ- **الخوف من المجهول ..** إن هذا الخوف يمكنه أن يمنعننا من التصرف، ولتوضيح ذلك إليك هذا المثال: فقد جاءني رجل

يشكو من مشكلة كانت تسبب له ارتباكًا وألمًا شديدًا فقد عُرض عليه عقدٌ للعمل في فرنسا لمدة سنتين، ولكنه في ذلك الوقت لم يكن قد عاش في أي مكان آخر خارج مونتريال بكندا.. فسألته: «ما هو أسوأ شيء يمكن أن يحدث لو أنك عشت هناك».. فكان رده «أنه ربما أُلغي العقد بعد ستة أشهر».. فسألته «ما هي أفضل النتائج التي من الممكن أن تحدث لو قبلت هذا العرض».. وكان رده «أنه سيتمكن من أن يزور كثيرًا من الدول في أوربا بخلاف تجوله في فرنسا نفسها بالإضافة إلى العائد المادي المغري، ثم بعد انتهاء مدة العقد يعود إلى مونتريال ويبدأ عمله الخاص».. وبعد العلاج اقتنع وقرر أن يقبل العقد وسافر فعلاً إلى فرنسا.. والذي حدث في حالة هذا الرجل هو أننا أوجدنا نموذجًا للمستقبل كان التركيز فيه على المزايا وكانت عوامل القبول أكثر بكثير من عوامل الرفض، وقضى مدة العقد مع أسرته وتمتع بكل لحظة فيها، وعاد وبدأ عمله الخاص في مونتريال.

د- **الخوف من النجاح**، ولكن هذا النوع موجود فعلاً عند بعض الناس وفي قرارة أنفسهم يعتقدون أن النجاح معناه الآلام والطلاق والغش والوحدة.. ولتوضيح ذلك إليك هذا المثال: ففي عام ١٩٩٦ كنت في إحدى البلاد العربية وتوجهت بإحدى

سيارات الأجرة لإلقاء إحدى المحاضرات، وكان السائق في الأربعينات من عمره، وفي الطريق مرت بجانبنا سيارة مرسيدس كبيرة، فما كان من سائق التاكسي إلا أن قال: «جميع ملاّك مثل هذه السيارات لصوص حيث أنهم يقومون بعمل أي شيء من أجل النقود».. فسألته «ألا تحب أن تمتلك مثل هذه السيارة في يوم من الأيام؟».. فنظر إلي نظرة وكأنني قمت بإهانته وقال لي: «أنا لا أريد أن أكون لصًا فأنا سعيد بحالتي هذه».. كان هذا الرجل يعتقد أن النجاح من الممكن أن يكون سببًا في أن يقلّل الشخص من قيمة نفسه.. فبعض الناس لا يستطيعون أن يتخيلوا أنفسهم وهم أثرياء، وعندما يكسبون أكثر من المعتاد فهم يهدمون نجاحهم ويكونون عرضة لإنفاق هذه النقود بإسراف وتبذير.. وعلى ذلك فالخوف من النجاح يمكن أن يمنع الناس من تنفيذ أفكارهم.

السبب الثاني الذي يمنع الناس من التصرف هو المماطلة.

فبعضنا يأخذ في تأجيل الواجبات التي يفترض أن يقوم بها ويظل يؤجلها إلى اليوم التالي، والأسبوع الذي يليه وهكذا.. فلو كان عندك هدف تتمنى تحقيقه، وفي نفس الوقت تشعر أن هناك شيئًا ما يمنعك من التصرف فابحث عن السبب الحقيقي وراء عدم أخذك في التنفيذ واسأل نفسك :

- ما الذي يمنعني من التصرف؟

- ما هو أسوأ شيء يمكن أن يحدث لو تصرفت فعلاً؟

والآن حاول أن تتذكر كم من المرات واجهت مواقف صعبة في حياتك واستطعت أن تتخطاها.

وفي البرمجة اللغوية العصبية نقول: «ليس هناك فشل، ولكن هناك فقط خبرات».

وفي مقالة في جريدة وول ستريت قال المحرر: «لا تنزعج من الفشل، ولكن أولى بك أن تقلق على الفرص التي تضيع منك حين لا تحاول حتى أن تجربها».

وهناك حكمة يابانية تقول: «إذا وقعت سبع مرات فقف في الثامنة».

وقد أجرى أحد الصحفيين مقابلة مع رجل أعمال ناجح وسأله «ماهو سر نجاحك؟».. فرد رجل الأعمال وقال: «كلمتين.. قرارات سليمة».. فسأله الصحفي: «ولكن كيف يمكننا أن نأخذ قرارات سليمة؟».. فرد عليه رجل الأعمال وقال: «كلمة واحدة.. الخبرة».. فسأله الصحفي «وكيف يمكننا أن نكتسب الخبرة؟».. فرد عليه رجل الأعمال وقال: «كلمتين.. قرارات سيئة».

هناك حكمة صينية تقول: «القرار السليم يأتي بعد الخبرة التي تأتي من القرار السيء».

فليس مهمًا كم من المرات قد فشلت في الماضي أو كم من المرات وقعت، ولكن المهم هو التصرف الآن والاستفادة من أي فشل حدث لنا في الماضي.. فالماضي هو الكنز الذي يحتوي على الحكمة والقوة، فيجب أن تتعلم من أي فشل قد تكون مررت به ولاتجعله مثل اللوحة التي كتب عليها «قف».. فابدأ بالتصرف من اليوم مهما كان كلام الناس أو مهما كانت أفعالهم وعليك أن تعطي اهتمامًا أقل لما يقولونه واهتمامًا أكثر لتحقيق أحلامك.

وقد قالت هيلين كيلر «الحياة هي مغامرة ذات مخاطر أو هي لا شيء على الإطلاق».

فعليك أن تجمع حماسك وتتصرف الآن ولتحقيق ذلك يجب عليك أن تخطط فقد فشل أناس كثيرون لأنهم لم يضعوا خطة واضحة لتحقق أهدافهم.

قال مؤلف كتاب «**فلسفة الانضباط**»: «التصرف بدون خطة هو سبب كل فشل».

فلا تسمح لأي شخص أن يقف في طريقك وخذ في اعتبارك والت ديزني الذي فصلوه من جريدة كان يعمل بها بحجة أنه لم يكن مبتكرًا!! ومدرس توماس إديسون قال عنه: «إنه تلميذ غبي ولن يتعلم شيئًا أبدًا»!! وألبرت اينشتين الذي لم يبدأ في الكلام حتى بلغ

الرابعة من العمر، ولم يبدأ في القراءة حتى سن سبع سنوات، وقد قال عنه مدرسوه أن تقدمه العلمي بطيء وأنه غير اجتماعي وعنده أحلام ساذجة.

وأنا شخصيًا قال عني أحد مدربي تنس الطاولة أنني لن أتقدم في هذه اللعبة أبدًا ومن الأفضل أن أبدأ في ممارسة لعبة أخرى.. وقد طردني صاحب أحد المطاعم في مونتريال وقال أنني لن أفلح في مجال الفنادق.. ومع ذلك فقد أصبحت بطل مصر في تنس الطاولة، وأيضًا وصلت لمركز مدير عام أكبر الفنادق في العالم.. فعليك أن تبدأ من اليوم مهما كانت الأحوال.

وقد قال دكتور روبرت شولر مؤلف كتاب «الاحتمالات الناجحة»: «لن تنجح إذا لم تبدأ ولا تجعل أي مشكلة تكون حجة لعدم التصرف.. فبعد العاصفة تطلع الشمس.. والإشراق يأتي دائمًا بعد الظلام، والشتاء يتحول دائمًا إلى صيف».

والآن إليك هذه الطريقة للوصول إلى التنفيذ السليم :

١- اكتب ثلاثة أهداف تريد تحقيقها.

٢- ضع خطة لكل واحدة من هذه الأهداف.

٣- كون إحساسًا بالضرورة والسرعة.

٤ - ابدأ حالاً في التنفيذ.

٥- أكد لنفسك يوميًا أنك قادر على تحقيق أهدافك.

٦- استعمل قاعدة الـ «١٠ سنتمترات»، تصرف فورًا وتقدم على الأقل لمسافة ١٠ سنتمترات اتجاه هدفك كل يوم.

٧- تصرف وكأنك قد نجحت فعلاً.

٨- لا تقارن نفسك بأي شخص آخر، لكن قارن نفسك بما كنت فيه من قبل وما الذي ستكون عليه في المستقبل.

٩- ركز على النتائج وليس على الخطوات، وتصرف الآن.

اليوم عليك بإجراء المحادثة الهاتفية التي تريد عملها، لا تقم بها غدًا أو بعد غد، اليوم قُل للشخص الذي تحبه أنك تحبه، لن تستطيع تقدير ما يمكنك عمله وإنجازه بدون أن تقوم بالتجربة.

وتذكر دائمًا :

عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك...

عش بالإيمان... عش بالأمل...

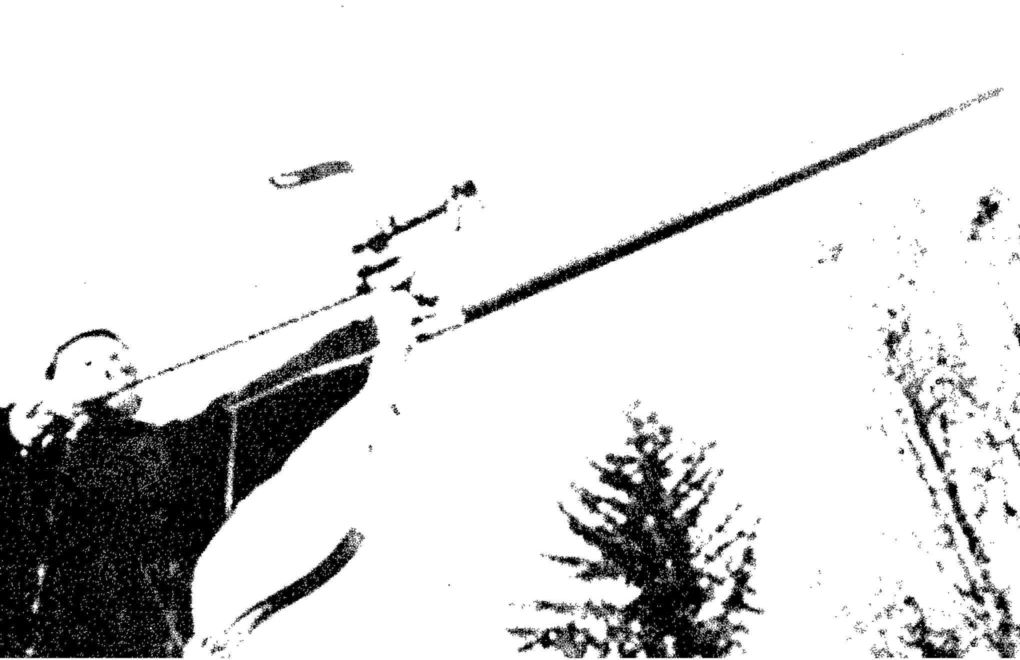
عش بالحب ... عش بالكفاح...

وقدر قيمة الحياة...

المفتاح السادس

التوقـــــع

«الطريق إلى الواقع»



المفتاح السادس

التوقــع

«الطريق إلى الواقع»

«نحن الآن حيث أحضرتنا أفكارنا ...

وسنكون غداً حيث تأخذنا أفكارنا»

جيمس آلان

دق جرس الهاتف في منتصف الليل والجميع نيام واستيقظت سعاد من النوم مذعورة وأخذت بالبكاء وهي تقول: «هذه المكالمة من المؤكد أنها بخصوص والدي وسوف يخبروني الآن بأنه قد توفي، من المؤكد أن هذه المكالمة تحمل أخبارًا مؤلمة، أنا لا أستطيع أن أرد على هذه المكالمة».. وأخذت تبكي بعصبية، واستيقظ الجميع وهم يتساءلون ما الخبر، وأخيرًا تناول زوجها سماعة الهاتف ليجد أنها مكالمة بالخطأ ولم يكونوا هم المقصودين بهذه المكالمة.

والآن .. هل حدث أن مررت بمثل هذه التجربة؟

ماذا يحدث لو كنت تقود سيارتك في طريقك إلى العمل وفجأة لاحظت أن سيارة الشرطة تتبعك في نفس الطريق؟ ما الذي

ستتوقعه؟.. وبعد أن تضرب أخماسًا في أسداس وربما يرتفع عندك ضغط الدم لتلاحظ بعدها أن سيارة الشرطة مرت بجانبك في طريقها إلى مكان آخر.

وما الذي يحدث لو أنك وصلت إلى مكان عملك وأبلغك أحد زملائك أن رئيسك في العمل طلب مقابلتك، ما الذي ستتوقعه؟ ربما تتوقع أنه سيقوم بفصلك من العمل ويكون في الواقع يريد شكرك على عمل الأمس أو دعوتك على العشاء.

في إحدى محاضراتي سألت الحاضرين ما هو الذي يخطر ببالهم لأول وهلة عندما يستيقظون على جرس الهاتف في منتصف الليل؟ وكان رد البعض «قطعًا لقد توفي والدي» والبعض الآخر قال: «إن ابني محجوز في قسم الشرطة» وإحدى السيدات قالت: «أن ابنتي في أواخر شهور الحمل وربما قد حدث لها شيء مؤلم».. وكان الحاضرون أكثر من خمسمائة شخص لم يتوقع واحد منهم أن تكون المكالمة بطريق الخطأ أو أنها تحمل أخبارًا سارة.

في إحدى المرات كنت في عطلة في ولاية ميامي في أمريكا وكانت معي زوجتي وبناتي، وخلال العطلة كان الشيء الذي يستحوذ على تفكيري هو أن اللصوص سوف يسرقون بيتنا في مونتريال، ودامت العطلة أربعة أيام وعدت إلى مونتريال، أتدري ما الذي حدث؟.. نعم بالضبط لقد سرق اللصوص بيتنا فعلاً.

هناك بعض الناس يكونون خبراء في التفكير في كل شيء سيء ومؤلم ودائمًا يتوقعون أن هذا هو ما سيحدث في كل الأحوال. وكما قال الكاتب الروماني: «ماذا يحدث لو أن السماء سقطت علينا».

من المهم أن تعرف أنه من الممكن أن تكون ممتلئًا بالحماس والطاقة وتكون لديك مهارات عديدة وتضع كل هذا موضع التنفيذ عقليًا وفعليًا ولكن إذا لم تتوقع النجاح فستفشل، فإن كان الناجحون في الحياة يجمعهم شيء واحد فهو ترقب أحسن ما في الحياة، ومهما حدث لهم فإنهم يتوقعون النجاح أكثر من أي شيء آخر.. فالتوقع بالضبط مثل السيارة التي تأخذك إلى المكان الذي تريد الذهاب إليه وكما قال الحكيم كونفوشيوس: «ما أنت عليه اليوم هو نتيجة كل أفكارك».

والآن إليك هذا السؤال.. هل تعتقد في توارد الأفكار؟ هل حدث أنك فكرت في شخص ما و في نفس اللحظة وجدته يتصل بك هاتفيًا؟ أو هل توقعت شيئًا ثم حدث هذا الشيء بالفعل كمثل أن تجد مكانًا لوقوف سيارتك في شارع غاية في الازدحام؟

لو حدث ذلك فأنت قد مررت بتجربة «قانون التوقعات» وهذا القانون يقول ما نصه: «كل ما تتوقعه بثقة تامة سيحدث في حياتك فعلاً».

ونحن نعلم من خلال علم الميتافيزيقيا - «أن العقل كالمغناطيس يجذب إليه الناس والمواقف والظروف لحالات أفكار متشابهة».. فعندما نفكر بطريقة إيجابية تتجذب إلينا المواقف الإيجابية والعكس يحدث عندما نفكر بطريقة سلبية فإننا نُجذَب قطعًا إلى المواقف السلبية، وفي هذا قال هوراس: «نحن غالبًا نحصل على ما نتوقعه» وقد حدث ذلك لجراح المخ الشهير دكتور ديفيد كوسين فقد توقع إنه سيموت بسرطان المخ وقد حدث ذلك فعلاً، وأيضًا توقعت إحدى الأمهات أن أولادها سيدخلون السجن بتهمة السرقة وقد حدث فعلاً أنه عندما كبر أولادها قضوا وقتًا في السجن بتهمة سرقة إحدى السيارات، وقد صرحوا بأن والدتهم كانت دائمًا تردد أنهم في يوم من الأيام سيكون مصيرهم السجن!!

أحد أصدقائي كان يعمل مديرًا عامًا في أحد الفنادق الكبيرة وقد حدث أن فقد وظيفته ولما سألته عما حدث فعلاً كان جوابه «أنا كنت أتوقع ذلك، ولكنها كانت فقط مسألة وقت بالنسبة لي».. وأنا شخصيًا كنت أتوقع أن أكون مديرًا عامًا ولأنني توقعت ذلك بكل ثقة وإيمان حدث ذلك فعلاً.

حدث مرة أن أخبرني أحد الأصدقاء بأنه يشعر بالصداع في كل يوم في تمام الساعة الرابعة، وقد وعدته أن يقابلني في الساعة الثالثة والنصف وانتظرت لأرى ما الذي سيحدث له، وبعد خمس

دقائق من لقائنا بدأ يقول: «أنا أشعر بأن الصداع بدأ يهاجمني.. فعلاً أنا أشعر أنه سينتابني في أي دقيقة، إن هذا يحدث لي بنفس الطريقة في كل يوم في نفس الوقت»!!

هناك من يقول «كيف أتوقع أي شيء سار من هذه الحياة؟ فأنا أعمل بجهد كبير كل يوم وعندي خمسة أطفال وعندي مشاكل في العمل والمنزل لدرجة أنني لا أستطيع دفع كل المستحقات الشهرية وأكون محظوظًا لو استطعت بالكاد أن أحافظ على ما هو عندي فعلاً، وبعد هذا تريدني أن أتوقع الخير.. أنت قطعًا تمزح»!!

بالطبع كل منا يمكنه أن يفكر بنفس الطريقة حتى أنه من الممكن تأليف كتاب عن كل ما يحدث خطأ في هذه الحياة ويسبب لنا المشاكل ونتساءل كيف أن هذه الدنيا ليست عادلة بالنسبة لنا، ولكن في نفس الوقت الذي يندب البعض حظهم لما ينالونه في هذه الدنيا هناك أشخاص آخرون يعيشون أحلامهم ويتوقعون النجاح دائمًا وينجحون بالفعل.. وعليك أن تفكر ولو للحظة في كل الناجحين العظام الذين واجهوا عقبات كبيرة ولكنهم توقعوا النجاح ونجحوا فعلاً، وعندما يعيش الناس حياتهم بطريقة تعسة فإن ذلك يكون بسبب توقعاتهم بأن أشياء سلبية ستحدث لهم وفعلاً هذا ما يجنونه في هذه الحياة.

وقال دكتور نورمان فينسين بيل في كتابه «التفكير الإيجابي» «إنه

من الممكن أن نتوقع أحسن الأشياء لأنفسنا رغم الظروف السيئة ولكن الواقع المدهش هو أننا حين نبحث ونتوقع شيئًا جيدًا فإننا غالبًا ما نجده».

وفي كتابه «بهجة العمل» قال دنيس واتلي «التوقعات السلبية ينتج عنها حظ سيء».

يركز الأشخاص التعساء على فشلهم ونقاط الضعف فيهم، أما السعداء فإنهم يركزون على نقاط القوة فيهم وقدراتهم على الابتكار فمهما كانت توقعاتك سواء كانت سلبية أم كانت إيجابية فإنها ستحدد مصيرك، وهناك حكمة تقول: «نحن نتسبب في تكوين وتراكم حاجز الأترية ثم نشكو من عدم القدرة على الرؤية»، فنحن نتوقع الفشل وعندما نحصل عليه نشكو وندب حظنا.. فأنت عندما تبرمج عقلك على توقعات إيجابية ستبدأ في طريقك لاستخدام حقيقة قدراتك ويكون بإمكانك أن تحقق أحلامك. وتأمّل قول الدكتور مصطفى محمود في كتابه «العقل والجسد»: «على طريق النجاح نواجه ما نتوقعه».

العقل الباطن لا يفرق بين الحقيقة وغير الحقيقة، ولا يعقل الأشياء وهو يقوم بعمل ما تمليه أنت عليه فإذا قلت لنفسك «أنا أستطيع أن أقوم بعمل ذلك» أو إذا قلت لنفسك «أنا لا أستطيع عمل ذلك» فإن ما تقوله لعقلك الباطن هو الذي سيحدث فعلاً.

والآن إليك هذه الخطة للوصول للتوقعات الإيجابية :

١- عندما تشعر أنك تقول لنفسك أشياء سلبية عليك أن تتنبه فورًا وتأمر عقلك الباطن بالإلغاء.. «أي إلغاء هذه الأشياء السلبية».

٢- عليك بتغيير السلبيات إلى إيجابيات فإذا سمعت نفسك تقول: «أنا لا أستطيع عمل ذلك وأنني لن أنجح» عليك بتبديل هذه الرسالة إلى «أنا أستطيع عمل ذلك وسأنجح، وإذا كان النجاح في عمل ذلك ممكنًا لأي شخص آخر فهو ممكن لي ويمكنني النجاح».

٣- قم بالتصرف فورًا تبعًا لخطتك واحذر الرسائل والإشارات السلبية التي يتلقاها عقلك الباطن من أصدقائك وأفراد عائلتك والمحيطين بك، ولا تسمح لأي شخص أن يبرمج لك توقعاتك بطريقة سلبية.

٤- ابدأ يومك بتوقعات إيجابية وقل لنفسك «أنا أتوقع أن يكون اليوم يومًا ممتازًا إن شاء الله».. وثق بأن شيئًا جديدًا سيحدث لك.

٥- توقع الخير، وأحسن ما في الناس، وأحسن ما في المواقف، وأحسن ما في الحياة.

ابتداء من اليوم ارتفع بتوقعاتك وكن دائمًا متفائلاً.. كيف لا وقد قالت هيلين كيلر الصماء البكماء العمياء الأديبة الكبيرة «التفاؤل

هو الإيمان الذي يقود إلى النجاح» ولا تنسى الحديث الشريف الذي يقول: «تفاءلوا بالخير تجدوه».

فركز طاقتك على النتائج الإيجابية وستحصل عليها بإذن الله.

وتذكر دائما :

عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك...

عش بالإيمان... عش بالأمل...

عش بالحب ... عش بالكفاح...

وقدر قيمة الحياة...

المفتاح السابع

الالتـــزام

«بذور الإنجـــاز»



المفتاح السابع

الالتـــزام

«بذور الإنجاز»

«يفشل الناس أحيانًا، وليس ذلك بسبب نقص القدرات، ولكن بسبب النقص في الالتزام»

زيج زيجلار

كان هناك طفل في العاشرة من عمره فقد ساقه اليسرى في حادث سيارة وأصبح كل أفراد العائلة في حالة حزن على ما حدث له وكان أصدقاؤه ومدرّسوه في المدرسة يعاملونه بطريقة مختلفة لأنه معوّق، فقرر الطفل ترك المدرسة وإكمال دراسته بالمنزل. وكان الطفل مولعًا بالسباحة وفي أحد الأيام عندما كان يسير على ضفة النيل بالقاهرة لاحظ أن هناك مجموعة من المعوقين يتدربون على السباحة في ناد خاص لهذه اللعبة، وبالحديث معهم اتضح أنهم يشتركون في مسابقات سباحة للمعوقين، وبدون تردد انضم لهذا الفريق وبدأ معهم في التدريب، وفي عام ١٩٧٨ حصل على الميدالية الذهبية وأصبح من أبطال مصر للسباحة، وقاده حماسه المتأجج للعودة إلى المدرسة وحصل على درجات ممتازة وبدأ أيضًا في

ممارسـة رياضـات أخـرى للمـعـوقين، وفـي عـام ١٩٨٠ اشـتـرك في الأولمبـيـاد الخـاص بالمعوقين وكـان مندهـشًـا لمسـتـوى المهـارات التي وصل إليها المتسابقـون الآخـرون، وفـي عام ١٩٨١ حدثت نقطة تحـول في حـيـاة هـذا الشـاب فـقـد قـرر أن يعـبـر بحـر المانش «القـنـال الإنجليـزي» ونصـحـه من حـولـه بعدم القيام بهـذه الخطوة لأن درجـة الحـرارة كانت ثلاث درجات مئوية فقط وهـنـاك تيار قـوي في هذه المنطقـة مما يشكل خطورة كبيـرة عليـه، وقـال لـه النقـاد أن المسافـة لعبـور القنـال تتعدى الثلاثين كيلو مترًا، وأن كثيرًا من الأبطال الذين كانوا في أتم صحـة قد فشلوا في عبـور هـذه المسافة وقيل لـه أيضًا أنه ما زال صـغيـر السن ووزنه أقل من ستين كيلو جـرامًا وإنه مـعـوق وإنهم لا يعتقدون أن باستطاعته عبور المانش وأن هذا مستحيل.

ولكن الشـاب لم يعـبـأ بـرأيهم بل عـاهـد نفـسـه على أن ينجـح في محاولـته للعبور، في يوم من الأيام عُـرض عليه أن يشترك في سباق لعـبـور القنال الإنجليـزي «المانش» بشـرط أن يتـحـمـل هـو جـمـيـع المصــاريف وبـدون تـردد وافـق على الفـور، وفـي عـام ١٩٨٢ بـدأ في فـتـرة تدريب لمدة سـتـة أشـهـر ثم دخل تجـربة التـأهـل للسبـاق وكـانت أدنـى سـرعـة مطلـوبه هـي ٣,٥ كـيلـوا مـتـرًا في السـاعـة، ورغم أن سـرعـة الشـاب كانت فقط ثلاث كيلـو مترات في السـاعة إلا أنه أقنع اللجنة المسؤولة بقبوله للاشتراك.

وأخيرًا سافر إلى إنجلترا وبدأ في التدريب المكثف لمدة أربع ساعات يوميًا وكان كل شيء على ما يرام حتى قبل السباق بيومين، فقد أحس بألم شديد في أذنه، واكتشف الطبيب أن هناك كيسًا دهنيًا ملتهبًا في أذنه ولا يستطيع الاشتراك في السباق، وطلب الشاب من الطبيب أن يستأصل الكيس الدهني، وفعلاً تم إزالته بعملية جراحية وطلب الطبيب من الشاب أن يلتزم بالراحة لمدة أسبوع على الأقل مما يعني أنه لن يشترك في السباق، وشعر الشاب بأن حلم حياته على وشك الإنهيار، ونصحه من حوله بأن يلتزم بنصائح الطبيب وأن ينتظر حتى السباق التالي ولكن الشاب قرر بإصرار أن يشترك في السباق مهما كانت النتيجة وقامت اللجنة المشرفة على السباق بتعيين حكم خاص لمراقبة حالة الشاب خلال السباق، وبدأ الشاب في عام ١٩٨٢ رحلة مصيره على شاطئ دوفر في إنجلترا وبعد ١٢ ساعة و ٣٩ دقيقة وصل للشاطئ الفرنسي، وبإنجازه لهذا النجاح رغم شراسة المياه، والمتاعب الكثيرة التي واجهته، كان هو أسرع من أي سباح آخر حتى الأعلى لياقة والأتم صحة وجسمًا وأصبح بذلك أول شخص معوق يعبر المانش وبعد أن فاز بهذا السباق قال: «أنا الآن أتساوى مع أي سباح آخر بل أي شخص آخر وأستطيع أن أقوم بأي عمل يقوم به أي شخص آخر وباستطاعتي أن أنجزه حتى بطريقة أفضل».

إذا أمعنا النظر في قصة هذا الشاب فإننا نجد أن اعتقاده القوي ورغبته وتعهده كان أقوى من العوائق والموانع والتعليقات السلبية التي واجهته، وإنه بذلك قد أعطى الأمل للملايين من الأشخاص المعوقين وأكد لهم أنه باستطاعتهم أيضًا أن يحققوا أهدافهم. هذا الشاب هو خالد حسان البطل العربي المصري الذي ساعدته قوة التزامه على أن يحقق حلم حياته.

عندما كان والت ديزني يخطط لإنشاء مركز إيبكوت واجهته صعوبات لتمويل المشروع لدرجة أن ثلاث مئة مصرف رفض المشروع إلى أن قبل أحد البنوك أن يمول هذا المشروع وأصبح مركز إيبكوت حقيقة واقعة بعد أن كان مجرد حلم، وذلك بسبب الالتزام القوي لوالت ديزني.

وأيضًا نجد أن توماس اديسون قد فشل في أكثر من عشرة آلاف محاولة قبل أن يصل لاختراع المصباح الكهربائي، وقد حاول الجميع أن يشبطوا من عزيمته وقالوا له أنه فاشل كبير ومن الأفضل أن يصرف النظر عن هذا الموضوع، وكان رده دائمًا أنه لم يفشل بل إنه اكتشف ٩٩٩٩ طريقة غير ناجحة لاختراع المصباح الكهربائي وأنه لم ييأس لأن كل خطة يقوم بإلغائها هي عبارة عن خطوة للأمام وأنه بقوة الالتزام استطاع أن يحقق حلمه الذي يستفيد العالم أجمع منه في وقتنا هذا.

وهناك أيضًا قصة كولونيل ساندرز مؤسس شركات دجاج كنتاكي الذي كان قد أحيل إلى المعاش وعمره ثلاث وستون سنة ولم يكن يملك الكثير من المال واستلم أول شيك من معاش الحكومة بمبلغ ٩٣ دولار، ولكنه رفض أن يعيش على أية مساعدة اجتماعية وكانت لديه طريقة خاصة لإعداد الدجاج وكان يحبها كثير من الناس المحيطين به، وحاول بيع هذه الطريقة لبعض ملاك المطاعم مقابل نسبة من الربح ولكنه رُفض من ألف وسبع مطاعم إلى أن قبل أحد المطاعم أن يجرب هذه الطريقة وأصبحت هذه هي البداية لنجاح كبير للكولونيل ساندرز وأصبحت مطاعم كنتاكي منتشرة في أرجاء العالم وكان ذلك نتيجة لتعهده والتزامه اللذين كانا أقوى من أي فشل.

هناك شاب فقد وظيفته وأرسل بالبريد أكثر من ألفي طلب وظيفة حول العالم لكنها جميعها قوبلت بالرفض ولكنه لم ييأس فأرسل ألفي طلب من جديد بالبريد ومرة أخرى رفض طلبه من جميع الشركات، وأخيرًا جاءه عرض للعمل في مصلحة البريد!! وقيل له يومها أن طريقته في الالتزام هي الطريقة التي يمكن أن تكون سبب نجاحه في العمل في المصلحة.

سئل مندوب تأمين ناجح في عمله ويصل دخله إلى أكثر من ٦٠٠,٠٠٠ دولار سنويًا من موظف جديد عنده «متى تفقد الأمل في

عميل من الممكن أن يشتري منك بوليصة التأمين ولكنه من النوع الصعب الاقتناع ويرفض جميع المحاولات؟» وكان رد المندوب المخضرم «هذا يعتمد على من منا سيتوفى قبل الآخر»!!

يمكن أن تكون درجة حماسك عالية جدًا وتكون طاقتك كبيرة وتكون لديك المعلومات الوفيرة ويكون هدفك محددًا وواضحًا ويكون حلمك به مستمرًا ليلاً نهارًا وتضع حلمك موضع التنفيذ وأيضًا تتوقع الإيجابيات لتحقيق هذا الحلم، ولكن إذا لم يكن عندك القدر الكافي من الالتزام لمواجهة العقبات والموانع فإنك ستفشل. فإن كثيرًا من الوظائف يتم فقدانها وكثيرًا من الشركات تغلق أبوابها وكثيرًا من العلاقات الزوجية تهدم وذلك كله بسبب عدم وجود الالتزام.

قال راي كروك الرئيس السابق لسلسلة مطاعم ماكدونالد «استمر دائمًا، لا يوجد في العالم شيئًا يمكنه أن يحل محل الإصرار، والموهبة وحدها لا تكفي فهناك كم كبير من الفاشلين من ذوي المواهب، والذكاء وحده لا يكفي فكثير من الأذكياء لم يجنوا من وراء ذكائهم، والتعليم وحده لا يكفي فالعالم مليء بالمتعلمين عديمي الجدوى، ولكن الإصرار والتصميم قادران على كل شيء».

كل العظماء الناجحين كان عندهم أسباب كثيرة للتراجع، وواجهوا عقبات كثيرة وهبوط في العزيمة وحتى حالات من

الإفلاس ولكنهم لم يستسلموا ولم يتركوا أحلامهم وكانوا مقتنعين بأن تجربة واحدة لا تكفي فكرسوا حياتهم لأحلامهم.

قال ويليام شكسبير «**جاهد لآخر نفس في حياتك**».

فما هو الالتزام؟

الالتزام هو القوة التي تدفعنا لنستمر حتى بالرغم من الظروف الصعبة، وهو القوة الدافعة التي تقودنا لإنجاز أعمال عظيمة.

الالتزام هو الدافع الذي يجعل كل الأمهات يصررن على تعليم أطفالهن المشي. وهو تعهد قوي لتغيير الأشياء العادية لتصبح أشياء ممتازة، وهو الشيء الذي يجعلك تسير مسافات طويلة حتى تحت الأمطار، وهو الذي يخرج من داخلك جميع القدرات الكامنة ويجعلها تحت تصرفك، وبقوة الالتزام فإنك لن تتراجع وكلما خضت تجربة ستفتح أمامك الفرص الأكثر والأكبر للنجاح.

قال دكتور روبرت شولر في كتابه «قوة الأفكار»: «ابذل قصارى جهدك وابدأ صغيرًا ولكن فكّر على مستوى كبير، عليك باجتياز العواقب، واستثمر كل ما عندك، وكن دائمًا مستعدًا للتصرف، وتوقع العقبات ولكن لا تسمح لها بمنعك من التقدم».

عندما كنت أمارس لعبة تنس الطاولة لم أكن أكسب كل شوط في المباريات ولكني كنت أكسب المباراة. أعظم لاعبي كرة السلة يسجلون ٥٠٪ فقط من رمياتهم، وأحسن فرق كرة القدم تظل تجري

وتواظب على التمـرين على أمل أن يحـقـقـوا هدفًـا أو هـدفين في المباراة نفسها.

سئلت في مقابلة تليفـزيونيـة في لويزيانا في أمـريكا «متى يمكن أن تعتبـر شـخصًـا ما قد فشل؟» وكان ردي «عندما يكون عنده حلم قوي ودرس الكثير من العلوم وأنفق الكثير من المال والوقت والجهد لتـحسين مـهـاراته ووضع حلمـه مـوضع التنفـيـذ ولكنه توقف عن المحاولات لسبب ما».

هناك مثل قديم يقـول: «الناجـحـون لا يتـراجعون والمتراجعـون لا ينجـحـون» فـإنك لم تفـشل إلا إذا توقـفت عن المحـاولة.. فـمـفـتـاح النجـاح ببـسـاطة هو«لا تيـأس».. والآن إليك هـذا السـؤال: كم من المرات كـان لديك أحـلام وتخليت عنهـا بسـبب الظروف؟ ألم يـحن الوقت لتطلق سـراح القـوى الكامنة المحـبـوسـة داخلك؟ ألم يـحن الوقت لكي تعـيش أحـلامك واقـعًـا ملمـوسًـا من صنع التـزامك وإصرارك عليها؟

ألزم نفسك بتحقيق أحلامك، أعطها كل ما تملك مهما قال من حولك من أصدقـاء أو أقارب، وقم بتوجيه طاقتك لتحقيق أهدافك، وعلى الطريق للنجـاح سـتـقـابل الكثـيـر من التـحـديات فـعليك بمواجهتها جميعًا بتجاهلها، ولا تعطيها أي اعتبـار وتغلب عليها واستمر وتذكر دائمًا أن الإصرار يقضي على المقاومة.

المغنية الأمريكية دوروثي فيلد لديها أغنية قديمة جميلة تقول كلماتها: «ارفع نفسك من الأرض انفض نفسك من الأتربة وابدأ مرة أخرى من جديد».

والآن إليك هذه الخطة للوصول إلى درجة الالتزام القوي:

١- عاهد نفسك أن تكون شخصًا أفضل ضمن أفراد العائلة.

- دون ثلاثة أشياء يمكنك أن تحسن بها علاقتك بأفراد عائلتك وعاهد نفسك على أن تقوم بتكرارها يوميًا.

- قم بضم من تحبهم وقربهم إليك وعبّر عن حبك لهم.

- ادعوهم على العشاء أو حتى نزهة في إحدى الحدائق أو حتى في الهواء الطلق.

- ساعد في أعمال البيت حتى بغسيل الأطباق والصحون أو تجهيز الفراش.

- أظهر لكل فرد في العائلة أنك تخاف عليه بالفعل وأنك ملتزم بروح العائلة.

إذا قمت بكل هذه النقط ستجعل كل من حولك سعداء وأنت نفسك ستكون أسعد من أي وقت مضى.

٢- التزم اتجاه عملك :

- دون على الأقل ثلاثة أشياء يمكنك عن طريقها تحسين مستوى عملك وعاهد نفسك أن تلتزم بأدائها.

- ابتعد عن اللغو والأحاديث السلبية عن أي شخص.

- كن دائمًا متواجدًا ومستعدًا لمساعدة الآخرين.

- نظف مكتبك دائمًا واجعله منظمًا.

- اذهب لعملك مبكرًا وكن آخر شخص يترك العمل.

- أظهر للجميع أنك تهتم بهم وأنك تهتم بعملك.

٣- ألزم نفسك أن تكون مجاملاً :

- اكتب قائمة بتواريخ ميلاد أفراد عائلتك، أصدقائك وزملائك في العمل وابعث لهم بكروت تذكارية أو اتصل بهم هاتفيًا بهذه المناسبة أو قم بدعوتهم إلى العشاء.

- ألزم نفسك بأن تقوم بعمل أشياء ولو بسيطة لإسعاد من حولك.

٤- ألزم نفسك بتحقيق أهدافك :

- ركز على النتائج وليس على النشاط ذاته أو النكسات.

- ألزم نفسك أن تكون بصحة جيدة، وتناول طعامًا صحيًا، واشرب الكثير من الماء، وقم بأداء تمرينات رياضية يوميًا وعليك بالمداومة على زيارة الطبيب في أوقات متقاربة وحافظ على وزنك المثالي وابتعد عن أي عادة سيئة.

٥- ألزم نفسك أن تكون الأفضل في كل شيء تقوم بعمله.

- احضر محاضرتين في السنة على الأقل.

- واظب على القراءة لمدة عشرين دقيقة على الأقل يوميًا.

واظب على أن تكون دائمًا وسط محيط الأشخاص الإيجابيين والناجحين.

٦- ألزم نفسك بمساعدة الغير:

- مد يد المساعدة دائمًا.

- قم بالتصدّق على الفقراء.

- قم بإعطاء ما يفيض عن حاجتك إلى الأشخاص المحتاجين لها فعلاً.

- ألزم نفسك بعبادة الله، وقم بتأدية صلواتك واطلب من الله المساعدة وستكون من أسعد ما يمكن.

وتذكر دائما:

عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك...

عش بالإيمان... عش بالأمل...

عش بالحب ... عش بالكفاح...

وقدر قيمة الحياة...

المفتاح الثامن

المرونـــــة

«قوة الليونة»

المفتاح الثامن

المرونـــة

«قوة الليونة»

«الحكمة هي التجربة مضافًا إليها التأمل»

ارستوتلس

كان هناك ذبابة تحاول الخروج من نافذة مغلقة وظلت تحوم وتدور من اليمين إلى اليسار، ومن أعلى إلى أسفل إلى أن نفذت كل طاقتها وماتت، وكان بالقرب منها باب مفتوح ولكنها لم تحاول أن تبحث عن طريقة أخرى للخروج غير النافذة، وأصرت على طريقة واحدة مرة وراء الأخرى إلى أن ماتت، وكان في استطاعتها أن تخرج من هذا المأزق لو أنها فقط حاولت.

وهناك بحث تم إجراؤه على الفئران لمعرفة قدرتهم على التصرف فوضعوا فأرًا في متاهة في آخرها قطعة من الجبن، وبدأ الفأر يبحث ويبحث وفي كل مرة يجرب طريقًا مختلفًا إلى أن وصل أخيرًا لقطعة الجبن وأكلها. واستمرت التجربة وغيّر القائمون عليها المكان الذي وضعت قطعة الجبن وأعادوا الفأر مرة أخرى للمتاهة

من مكان بداية مختلف، وطبعًا جرى الفأر للمكان السابق الذي وجد فيه قطعة الجبن في المرة الأولى ولكنه لم يجد شيئًا، وظل يبحث عنها في كل مكان مجربًا طرقًا أخرى للوصول إليها إلى أن حصل عليها في النهاية بسبب المرونة التي يمتاز بها.

هل هناك اختلاف بين سلوك الذبابة وسلوك الفأر؟

طبعًا هناك اختلاف.. فالذبابة كانت تصر على الخروج من النافذة لكن لم تكن لديها المرونة الكافية لتبحث عن مخرج آخر، والفأر كان أيضًا مصرًا على إيجاد قطعة الجبن ولكنه كان في غاية المرونة حيث أنه في كل مرة واجه فيها أي عقبة أو فشل كان يقف لعدة ثوان ويغير خطته ويتصرف بسرعة وبالتالي نال مكافأته حصل على قطعة الجبن في النهاية.

من الممكن أن تكون متحمسًا جدًا وتكون طاقتك كبيرة للغاية ولديك مهارات عديدة وتتصرف عقليًا وجسديًا طبقًا لكل ذلك ويكون عندك الإصرار التام ولكن إذا لم تكن لديك مرونة واستعداد لتغيير خطتك في كل مرة تواجه فيها التحديات والمصاعب فمن الممكن أن تفشل كما حدث بالضبط للذبابة.

في كتابه «عظمة الذات» قال تشارلز جيفينس «تكرار نفس المحاولات التي لا تؤدي إلى النجاح لن يغير من النتيجة مهما

تعددت هذه المحاولات» أي أنه من الممكن أن تفشل الأعمال وتتوتر وتنتهي العلاقات وتعلن الشركات إفلاسها ويفقد الناس السيطرة على أحاسيسهم لأنهم يحاولون تكرار الأشياء التي لم تنفع من قبل، وبعض الناس يخرجون من علاقة سيئة فقط ليقعوا في علاقة سيئة أخرى مثلها بالضبط أو أن يترك أحد الأشخاص إحدى الوظائف غير المغرية ليلتحق بأخرى لا تختلف عنها كثيرًا، فالمرونة هي واحدة من المفاتيح الأساسية للنجاح.

ويرجع سر نجاح اليابانيين إلى قدرتهم على التلاؤم السريع مع الغير، ودائمًا يحسّنون من إنجازاتهم.. فاليابانيون عندهم إيمان شديد بثلاث كلمات ويعيشون بها ويطبقونها في حياتهم اليومية:

الكلمة الأولى هي : كونيشوا، ومعناها «أهلاً» وبها يحيون بعضهم البعض، وبها أيضًا يحيون أي شخص غريب يقابلوه ويضيفون إلى ذلك الابتسامة الدائمة.

الكلمة الثانية هي : اريجاتو، ومعناها «شكرًا» ولذلك لأنهم يقدرون الآخرين ويشكرونهم.

الكلمة الثالثة : كيزن، ومعناها «التحسين المستمر» ذلك لأنهم يحسنون من كل شيء يقومون بعمله ويعملوه أحسن من أي شخص آخر.

فالمرونة والتأقلم يقربانك أكثر من تحقيق أهدافك، فقائد الطائرة يكون دائمًا مستعدًا لتعديل مساره طوال الرحلة إلى أن يصل إلى غايته في النهاية.

وقد قال دينيس واتلي في كتابه«متعة العمل» «إن العلماء لا يعرفون على وجه التحديد ما الذي حدث للديناصور، ولكنهم متفقون على أنه لم يستطع التأقلم مع تغيرات البيئة من حوله، بعكس ما يقولون عن وحيد القرن «الخرتيت» من أنه موجود معنا منذ حوالي سبعة ملايين سنة وذلك بسبب قدراته الممتازة على التأقلم والتعامل مع الغير».

هناك افتراض في البرمجة اللغوية العصبية يقول: «إن المرونة هي التحكم.. فالشخص الأكثر مرونة في أسلوبه يكون تحكمه في الأشياء أكبر».

وفي كتابه«عشرة مفاتيح للقوة الشخصية» قال براين تراسي: «أن ثمانين في المائة مما نفعله سيتغير في مدة خمس سنوات من اليوم».. وقال أيضًا: «يأتي للشخص في المتوسط أربع فرص سنويًا على الأقل، فإذا كان ذو مرونة كافية وينتهز هذه الفرص سيكون من الأثرياء».. وكما ذكرنا عن توماس أديسون فإنه قد فشل ٩٩٩٩ مرة قبل اكتشافه للمصباح الكهربائي وكان في كل مرة يجرب طريقة

جديدة إلى أن وصل لهدفه والشيء نفسه حدث مع والت ديزني وكولونيل ساندرز وكل العظماء.

هناك قصة عن المرونة تُحكى عن أحد صيادي السمك الذي كان يصطاد وكلما خرجت له سمكة صغيرة احتفظ بها، وفي كل مرة خرجت سمكة كبيرة ألقى بها في البحر مرة أخرى، فاقترب منه أحد الأشخاص وسأله وقد غلب عليه الفضول وحب الاستطلاع: «هل يمكن أن تشرح لي السر في أنك تلقي بالسمك الكبير مرة أخرى في البحر وتحتفظ فقط بالسمك الصغير؟» فرد عليه الصياد قائلاً: «أنا حزين جدًا على هذا الفعل ولكني مضطر إلى ذلك ولا توجد أمامي أية طريقة أخرى حيث أن القدر الذي أطهي فيه السمك صغير جدًا ولا أستطيع طهي السمك الكبير فيه لذلك ألقي به إلى الماء مرة أخرى»!!.

لو كان لدى هذا الصياد مرونة كافية لقام بمراجعة إمكانياته وقدراته، ولاستطاع أن يجد حلاً لتلك المشكلة ولما خسر كل هذا السمك الكبير.

أنت أيضًا تحتاج لأن تكون مرنًا ومستعدًا لأقلمة نفسك وتغيير خطتك، لأنك سوف تواجه تحديات كبيرة في الحياة إذ من الممكن مثلاً أن تفقد عملك أو أن تنفصل عن شريك حياتك وتنتهي كل

العلاقات بينكما، فعليك بتحصين نفسك بالمرونة اللازمة لإجراء كل التغييرات اللازمة حتى تقف على قدميك مرة أخرى وتسير في الطريق السليم.

دعني أسألك هذا السؤال.. لو إنك قررت قضاء يوم على شاطئ البحر، وقمت بترتيب وتجهيز كل شيء، وأخذت تحلم بقضاء وقت جميل.. ماذا ستفعل لو أن الأمطار بدأت بالهطول بعد أن تلبدت السماء بالغيوم الكثيفة؟.. هل ستقضي اليوم في المنزل وصدرك ممتلئ بالضيق وأنت تشكو من رداءة الجو؟.. أم ستأخذ أفراد العائلة لقضاء اليوم في مكان آخر؟.. أم تقوم بدعوة بعض الأصدقاء لزيارتك في هذا اليوم؟

وبالمثل إذا كان الطريق الذي تعودت أن تسلكه دائمًا في الصباح وأنت ذاهب للعمل مغلقًا للإصلاح فماذا ستفعل؟.. هل ستعود أدراجك إلى المنزل؟.. أم أنك ستبحث عن طريق آخر؟.

ولو أنك أردت الاستماع إلى الراديو ولكنك وجدت أن مؤشر المحطات قد وضع على محطة لا ترغب في سماعها فهل ستتوقف عن الاستماع إلى الراديو في ذلك الوقت؟.. أم إنك ستظل تبحث عن المحطة التي تستمتع بها؟

قال لي أحد الأصدقاء «إذا أردت النجاح يا إبراهيم فكن مرنًا».. فسألته «وماذا تعني بذلك؟».. فكان رده «إن اليوم الذي تجد فيه عملاً هو نفس اليوم الذي تبدأ فيه في البحث عن عمل آخر، اجعل الفرص دائمًا متاحة أمامك».. في البداية لم أفهم ما الذي كان يقصده، وبعد ذلك أدركت أن كل إمكانياتي في العمل في ذلك الوقت كانت في مجال الفنادق، فسألت نفسي عما قد يحدث لو أنني فقدت هذا العمل؟.. أو إذا حدث أن وجدت نفسي لا أرغب بالعمل في الفنادق مرة أخرى؟ وفي تلك اللحظة قررت أن أدرس أكثر فحصلت على ثلاثة وعشرين دبلومًا استطعت بها أن أكون مستعدًا للقيام بأعمال مختلفة ومتنوعة، ثم بدأت بإنشاء شركتي الخاصة وأنا ما زلت مديرًا للفندق وكنت مستعدًا للتقدم في طريقي في أي وقت، وبمرور الوقت أصبحت عندي مرونة أكثر في جميع أمور حياتي، وأنا لا أعرف تمامًا ما الذي أريده وأقوم بالتخطيط لمستقبلي وأتوقع العقبات التي يمكن أن تحول بيني وبين الوصول لأهدافي وأجد لها الحلول مقدمًا.

ربما تتساءل كيف ذكرت لك من قبل أنه من الواجب أن يكون لديك توقعات إيجابية ثم أقول لك الآن عليك أن تتوقع أشياء سلبية يمكن أن تحدث؟.. وردي هو أن هناك اختلاف في الحالتين،

فكونك تتوقع مستقبلاً إيجابيًا فهذا شيء عظيم، وللوصول لأهدافك يجب عليك أن تكون على دراية مقدمًا بما يمكن أن يواجهك لتحقيق ذلك، ومن الواجب أن تجد الحل مقدمًا وهذا هو الذي يطلق عليه الباحثون اسم «التفكير التخطيطي» أما أنا فأسميه «التفكير الاستراتيجي للنجاح»، لو أنك قلت لنفسك يكفي أن أفكر بطريقة إيجابية وسيكون كل شيء على ما يرام فإنك ستنهار عند أول تحدٍّ يواجهك في حياتك ذلك لأنك لم تقم بتحصين نفسك ضد العقبات التي يمكن أن تقابلها، فلا بد أن تتعلم وتكون مستعدًا لتعديل خطتك، وكما قال مارشال «الحياة بدون دراسة لا تستحق أن نعيشها».

عندما كنت مديرًا عامًا لأحد الفنادق الكبيرة في مونتريال نظمت إدارة المأكولات والمشروبات حفلاً بمناسبة رأس السنة الميلادية الجديدة، واشتمل البرنامج المعد على عشاء فاخر مكون من ستة أطباق وموسيقى ورقص وأيضًا إفطار لصباح اليوم التالي حيث أن الحاضرين سيقضون الليل بالفندق، وبعد أن انتهى القائمون على التنظيم من وضع اللمسات الأخيرة للبرنامج سألتهم عن الخطة البديلة.. فسألوني عما أقصده بذلك فقلت «لو أن الخطة الموضوعة لم تحقق هدفها فما الذي يمكن عمله للوصول

للهدف المنشود؟». فبدأ الجميع في التفكير في خطة بديلة كان مضمونها استبدال العشاء الفاخر المكون من ستة أطباق وخدمة دائمة لكل الحاضرين في أماكنهم ببوفيه كبير مفتوح مكون من الأسماك والأكلات البحرية بالإضافة إلى برنامج رقص شرقي وموسيقى شرقية.. وبدأنا حملة الدعاية للبرنامج الأصلي المعد أولاً وحدث ما توقعناه فعلاً ووصلنا فقط مئة طلب للحجز بدلاً من الثلاث مئة طلب التي كنا نحتاج إليها، فقمنا بتعديل الخطة مستخدمين البرنامج البديل وأبلغنا الزبائن بالتغيير وكانوا في منتهى السعادة لأنهم سيحصلون على برنامج ترفيهي بالإضافة إلى الطعام المعد على طريقة البوفيه المفتوح وذلك بنفس السعر وبدأنا في حملة دعاية إضافية ركزنا على التعديلات الجديدة ووصلنا للهدف المنتظر وهو حضور ثلاث مئة شخص إلى الحفل ولم نكن لنصل إلى تحقيق هذا لو لم تكن لدينا الخطط البديلة والمرونة لتعديل الخطة الأصلية.

الآن إليك هذه الخطة لبلوغ درجة المرونة الكافية :

١- قم بإعداد قائمة بأهدافك، وقم بترتيبها حسب الأولويات.

٢- قم باختيار الهدف الذي تريد تحقيقه أكثر من أي هدف آخر.

٣- قم بتدوين ثلاث خطط يمكن أن تساعدك على تحقيق هدفك بحيث أنه لو لم تنجح إحدى الخطط تكون مستعداً بالخطط الأخرى.

٤- توقع مقدمًا العقبات التي يمكن أن تواجهك وقم بإعداد الحلول لها.

٥- اجعل ذهنك دائمًا متفتحًا لأفكار جديدة.

٦- خصص يوميًا وقتًا لمراجعة خطتك وابحث عن طرق لتحسين أي موقف وابدأ من اليوم وكن مستعدًا لأي تغيير وقم بتحصين نفسك بالمرونة.. وستشعر بالتغيير في حياتك إلى الأحسن وستصل إلى قمة النجاح والسعادة.

وتذكر دائما :

عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك...

عش بالإيمان... عش بالأمل...

عش بالحب ... عش بالكفاح...

وقدر قيمة الحياة...

المفتاح التاسع

الصبـــر

«مفتاح الخير»



المفتاح التاسع

الصبـر

«مفتاح الخير»

«كثير من حالات الفشل في الحياة كانت لأشخاص لم يدركوا كم كانوا قريبين من النجاح عندما أقدموا على الاستسلام»

توماس أديسون

في عام ١٨٠٩ وفي قرية اسمها كوبفراي على بعد حوالي أربع مئة ميل من باريس ولد لويس برايل وكان طفلاً ذا عينين جميلتين يحسده عليهما كل من رآه، وكان على درجة عالية من الذكاء عنده حب استطلاع كبير بالنسبة لسنه وكان أحيانًا يساعد والده في عمله بتصنيع سروج الخيل واللجام. وذات مرة بينما كان والده منهمكًا في عمله قرر لويس أن يتعلم هو أيضًا حياكة الجلود على طريقته فأخذ إبرة كبيرة ومطرقة وقطعة من الجلد ووضع قطعة الجلد على الأرض وثبت عليها الإبرة وأخذ يطرق عليها بالمطرقة محاولاً إدخال الإبرة في الجلد وكان يجد مقاومة كبيرة من الجلد لدرجة أن الإبرة أفلتت من يده وللأسف جرحت عينه جرحًا عميقًا

ووقع على الأرض يبكي ويصرخ من الألم وتسبب الجرح بسرعة في التهاب العصب البصري وفقد الإبصار بعينه اليسرى ولما بلغ سن ثلاث سنوات أصاب الالتهاب عينه الأخرى وأصبح كفيفًا تمامًا، وسأل نفسه «لماذا يحدث كل ذلك لي أنا بالذات؟» وشعر بالحزن والوحدة ومرت الأيام وأرسله والده لأخذ دروس في العزف على البيانو وأصبح مولعًا بالعزف عليه وأصبح أيضًا ماهرًا جدًا في ذلك، ولما بلغ سن ثمانية سنوات أصبح مشهورًا جدًا في فرنسا، وعندما بلغ العاشرة من عمره بدأ الدراسة في المعهد القومي للعميان في باريس وكان نابغًا في الموسيقى والرياضيات والعلوم والجغرافيا، وكانت طريقة تدريس القراءة في المعهد هي بلمس حروف كبيرة من المعدن كانت تقطع وتلصق على الورق، وكان الأطفال يتعلمون لمس الحروف المعدنية بالأصابع ويتعرفون على أشكالها، وفي اعتقاد لويس أن هذه الطريقة كانت غير عملية لأن طول الحروف كان يبلغ حوالي ثلاث بوصات بالإضافة إلى أنها كانت ثقيلة جدًا مما دفعه إلى أن يقضي وقتًا طويلاً بينه وبين نفسه أنه لا بد أن تكون هناك طريقة أفضل من ذلك، وحاول أن يبدأ بعمل حروف من الجلد السميك ولكن التقدم في هذا الطريق كان بطيئًا بالإضافة إلى المتاعب التي واجهته في محاولة تنفيذ ذلك.

ولما بلغ العشرين من عمره تم تعيينه مدرسًا في المعهد، وفي يوم

من الأيام بينما كان جالسًا في أحد المقاهي سمع شخصًا يقول أن واحدًا من ضباط الجيش الفرنسي اكتشف طريقة للاتصال الصامت بالجنود التابعين لوحدته وكان يستعمل جلدًا مدموغًا بأشكال ورموز اتفق عليها. فقفز لويس برايل من الفرحة وقال: «وجدتها .. وجدتها» وخلال أسبوع قام بمقابلة الضابط الفرنسي وسأله عن الطريقة التي يستعلمها فشرح له الضابط أنه يمكن عمل علامات معينة باستخدام الضغط على قطعة من الورقة فمثلاً نقطة واحدة معناها تقدم، ونقطتين معناها تراجع وكان النظام الذي اتبعه هذا الضابط يشتمل على استخدام ١٢ نقطة وقام الضابط بسؤال لويس عما إذا كان يعتقد أنه بهذه الطريقة يمكنه تكوين حروف الكتابة كاملة وكان رد لويس بالإيجاب وأنه سيكون أول ضرير في العالم يشكره بعمق. وبدأ برايل في العمل وكان مصرًا على أن يصل إلى هدفه وأيضًا أن يستخدم في ذلك أقل عدد ممكن من النقاط بحيث تكون هذه الوسيلة سهلة التعليم، وفي عام ١٨٢٩ نجح في تكوين حروف الكتابة باستخدام ست نقاط فقط وبدأ بتجربتها واستخدامها في المعهد وفي عام ١٨٣٩ نشر طريقته حتى يطلع العالم على اكتشافه، وواجه مقاومة كبيرة من الجميع بما فيهم المعهد نفسه، وألف أول كتاب له يحتوي على ترجمة قصائد للشاعر الإنجليزي الأعمى جون ميلتون، وحتى يمكنه الكتابة استعمل إبرة كبيرة مشابهة لتلك التي تسببت في إصابته بالعمى في البداية، ورغم أن هذا الاختراع لم يكن مقبولاً

ولا معترفًا به في البداية، ولكنه لم يستسلم وظل مداومًا على تعليم طريقته لتلاميذه وحاول مرات عديدة أن يقدم مشروعه للأكاديمية الفرنسية ولكن مشروعه كان يقابل دائمًا بالرفض.

وفي أحد الأيام كانت إحدى تلميذاته تقوم بالعزف على البيانو في أحد أكبر مسارح باريس ولما انتهت من العزف صفق لها الحاضرون بإعجاب شديد ونهض الجميع وقوفًا معبرين عن تقديرهم لأداء هذه التلميذة، فاقتربت من الجمهور وقالت: «لست أنا التي أستحق كل هذا التقدير ولكن الذي يستحقه هو الرجل الذي علّمني عن طريق اكتشافه الخارق وهو الآن يرقد في فراش المرض وحيدًا منزويًا بعيدًا عن الجميع» فبدأت الجرائد والمجلات حملة قوية تساند لويس برايل وتؤيد وتدعم طريقته وكان من نتيجة هذه الدعاية المكثفة أن اعترفت الحكومة الفرنسية باكتشافه وجرى أصدقاؤه يبلغونه بالأخبار الجميلة وقال لهم برايل والدموع تملأ عينيه: «لقد بكيت ثلاث مرات في حياتي أولها عندما فقدت بصري والثانية عندما اكتشفت طريقة حروف الكتابة وهذه هي المرة الثالثة وهذا يعني أن حياتي لم تذهب هباء».

وفي عام ١٨٥٢ توفي برايل بمرض السرطان ولم يتعد عمره ٤٣ عام، وفي عام ١٩٢٩ أي بعد مائة عام من توصل برايل لحروف الكتابة في مرحلتها المتقدمة احتفلت فرنسا بذكراه فأقاموا له تمثالاً في قريته الأصلية وعندما أزيح الستار عن التمثال رفع المئات

من المكفوفين أيديهم حتى يتمكنوا من لمس وجه الرجل الذي أنار لهم الطريق. واليوم يوجد أكثر من عشرين مليون ضرير حول العالم يدينون بالشكر لهذا الرجل الذي ساعدهم على القراءة والكتابة والوصول لأعلى درجة ممكنة لهم، وكل هذا الإنجاز بدأ برجل واحد مرس حياته لمساعدة نفسه ومساعدة الآخرين وفَهِم تمامًا قوة الصبر.

والآن دعني أوجه لك هذا السؤال.. كم هي عدد المرات التي استسلمت فيها لموقف ما بسبب عدم كفاية الصبر؟.. هل تعرف شخصًا أنفق الكثير من المال والوقت لتحقيق أحلامه ولكنه استسلم بعد أن قطع شوطًا طويلاً وذلك بسبب قلة صبره؟.. وهل تسمع أحيانًا من يقول نفذ صبري؟

عدم الصبر هو أحد الأسباب التي تؤدي إلى الفشل لأنك قبل أن تصل إلى النجاح غالبًا ما تقابل عقبات وموانع وتحديات مؤقتة وإذا لم تكن صبورًا فلن تتخطى تلك العقبات وستضطر للتنازل عن تحقيق أهدافك. وقد قال في ذلك أندرو كارنجي: «الإنسان الذي يمكنه إتقان الصبر يمكنه إتقان أي شيء آخر».

قال بلانتوس: «الصبر هو أفضل علاج لأي مشكلة».

وماذا يريد الصابرون أكثر من قول الله تعالى: ﴿وبشر الصابرين﴾

من الممكن أن تكون متحمسًا ولديك طاقة كبيرة ومعلومات غزيرة وتضع أحلامك موضع التنفيذ وتلتزم بالنجاح، ولكن إذا لم يكن لديك الصبر الكافي فسيؤدي ذلك إلى هدم أحلامك، ولا يعني الصبر عدم القيام بأي شيء على أمل الوصول لأفضل النتائج، فللصبر قواعد وهي العمل الشاق والالتزام وهنا فقط سيعمل الصبر لمصلحتك، فعليك بعمل كل ما في وسعك لتحقيق أحلامك وعليك في نفس الوقت الالتزام بالصبر وقد قال نورمان فينسين بيل في كتابه «قوة التفكير الإيجابي» : «لا تيأس فعادة ما يكون آخر مفتاح في مجموعة المفاتيح هو المناسب لفتح الباب». كما أن العظماء من الناجحين يعلمون أن أعظم إنجازاتهم قد تحقق بعدما وصلوا إلى تلك النقطة التي كانت في رأي المحيطين بهم أن تلك الفكرة أو ذلك الإنجاز لا يمكن تحقيقه، فمهما حدث عليك بإلزام نفسك بتحقيق أحلامك وكن مرنًا وصبورًا وكن ذلك الشخص الذي يمكنه انتهاز الفرص من كل مشكلة تواجهه وليس ذلك الشخص الذي يخلق مشكلة من كل فرصة تقابله.

والآن إليك هذه الوصفة لبلوغ الصبر:

١- دوّن أحد التحديات التي واجهتك.

٢- دوّن خمس طرق بإمكانك استخدامها للتغلب على هذا التحدي.

٣- ابحث عن شخص ينال احترامك وتثق في خبرته وتعتقد أنّ من الممكن أن يساعدك في الوصول إلى حل لمواجهة هذا التحدي.

٤- قم بتقييم جميع الحلول الممكنة.

٥- تصرف فورًا بالتزام وحماس قوي واصبر فلربما كنت على بعد خطوات قليلة فقط من النجاح.

وتذكر دائما :

عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك...

عش بالإيمان... عش بالأمل...

عش بالحب ... عش بالكفاح...

وقدر قيمة الحياة...

المفتاح العاشر

الانضباط

«أساس التحكم في النفس»




المفتاح العاشر

الانضباط

«أساس التحكم في النفس»

«متى تفتح عقل الإنسان بفكرة جديدة فلن يعود أبدًا إلى آفاقه الأصلية»

أوليفييه ويندل هولمس

يعتبر دكتور سيونج يوانج بركر رئيس مجلس إدارة شركة كيونو ومؤسس شركة طيران أسيانا واحدًا من أكثر الأشخاص الناجحين في كوريا، وقد بدأ والده الطريق كسائق لإحدى سيارات الأجرة وقرر أن يتوسع فقام بشراء السيارة التي يعمل عليها ثم قام بشراء سيارة أخرى. وعندما بدأ في تنفيذ أحلامه توسعت شركته وأحلامه حتى بنى ثروة ضخمة إلى أن قامت الحكومة بمصادرة كل ما يملكه وكان ذلك أثناء الحرب الكورية ثم توفي الرجل بعد ذلك بفترة قصيرة، ورأى دكتور باركر ما حدث لوالده فقرر أن يشتري سيارة ويقوم هو نفسه بالعمل عليها كسائق ثم قام بشراء سيارة ثانية وخصصها لأحد أفراد العائلة للعمل عليها وظل على هذا المنوال في استثمار أرباحه إلى أن كوّن إمبراطورية اقتصادية، ثم

قرر أن يبدأ في مغامرة جديدة فاشترى سيارة أتوبيس (حافلة) حتى يمكنه مساعدة عدد أكبر من الناس بطريقة أسرع، وازدهر عمله فقام ببناء امبراطورية أخرى من خلال قافلة الأتوبيسات (الحافلات) التي يملكها، وظل ينتقل ويتقدم من نجاح إلى نجاح أكبر حتى توسع بدخوله إلى مجال الطيران وكون شركة أسيانا إيرلينز وتكبد في البداية خسائر كبيرة ونصحه الناس بأن يترك هذا المجال خشية أن يخسر كل شيء، ولكنه تجاهل هذه النصائح واستمر في مشروعه وبعد عقبات ونكسات كثيرة وخسارات مالية ضخمة تحوّل الوضع وأصبحت شركة أسيانا من الشركات الرابحة التي تدر عائدًا يتعد العشرين مليون دولار سنويًا. وفي مقابلة مع محطة الأخبار التليفزيونية الشهرية «سي إن إن» سئل باركر عن سر نجاحه فكان رده «الأمانة والانضباط فقد عودت نفسي على الانضباط لأحصل على ما أريد، وأن أخصص وقتًا للعمل ووقتًا للعائلة ووقتًا لصحتي، وأنا أستمتع كثيرًا بعملي وأهدف من كل ما أفعله الوصول إلى الامتياز».

هذا مثال لرجل بدأ من لا شيء وأصبح من كبار الأثرياء بسبب تكريس حياته للوصول إلى أهدافه وأيضًا بسبب أمانته وانضباطه.

حدث مرة أن طلب أحد الأشخاص مساعدتي حتى يتمكن من إنقاص وزنه وقال أن حياته أصبحت غاية في الارتباك بعد ما زاد

وزنه إلى تلك الدرجة، وقد جرب كل الطرق المتبعة للتنحيف، ولكن بدون فائدة، وعندما سألته عما يحتاجه للوصول إلى الوزن المثالي كان رده «أنا لا أعرف وهذا هو سبب وجودي هنا الآن».. فسألته «إذا كان جسمك رشيقًا فما الذي تفعله حتى تحافظ على هذه الرشاقة؟».. فقال: «في هذه الحالة أمارس التمارين الرياضية ثلاث مرات أسبوعيًا على الأقل بالإضافة إلى تناول الطعام الصحي ومصاحبة الأشخاص الأصحاء وربما التقيت مع الأشخاص ذوي اللياقة العالية لأقوم بعمل ما يقومون به».. وكان السؤال الطبيعي من ناحيتي هو «ولماذا لا تقوم بعمل ذلك؟» ولكنه لم يرد. هذا الرجل عنده خطة استراتيجية ممتازة لتقليل وزنه وبإمكانه أن يكون رشيقًا ويكون شعوره بالتالي أفضل مما كان عليه وتكون حياته أسعد، ولكنه لم ينفذ هذه الخطة ولذلك حضر إلي حتي أدلّه إلى خطة سحرية!!

وإذا قمنا بتحليل موقف هذا الشخص نجد أنه لم تكن تنقصه أية إمكانيات.. فلم يكن المال عقبة في تحقيق حلمه بدليل أنه أنفق الكثير على الأدوية والطرق المطروحة في السوق في ذلك الوقت بالإضافة إلى أنه كان لديه الوقت الكافي لتنفيذ خطته، فما الذي كان ينقصه بالتحديد؟.. الرد على ذلك هو أنه لم يكن لديه الانضباط الذي يجعله يتصرف التصرف السليم لتحقيق هدفه.

لذلك كان تركيزي في خطوات علاجه على الانضباط، وساعدته على تنفيذ خطته الاستراتيجية وتحقيقها في خطوات صغيرة اعتمدت أساسًا على الاستمرارية في التنفيذ والانضباط، وساعدته على تنمية صورته الذاتية الإيجابية مما أوصله في النهاية إلى تحقيق هدفه.. وقد نجح في إنقاص وزنه أكثر من ٨٠ رطلاً وأصبح يمارس التمارين الرياضية بانتظام مرتين على الأقل في الأسبوع وأصبحت حياته أكثر سعادة عما كانت عليه.

في إحدى محاضراتي عن سيادة الذات قلت للمشتركين إنهم كانوا منضبطين طوال حياتهم. فسألني البعض باندهاش: «وكيف توصلت إلى ذلك؟».. فسألت أحدهم: «هل أنت مدخن؟».. قال: «نعم».. فسألته: «منذ متى وكم سيجارة تدخن في اليوم؟».. فقال: «أدخن منذ عشر سنوات وأستهلك علبة في اليوم».. فقلت له: «ألم أقل لك إنك منضبط.. فإنك تدخن علبة سجائر يوميًا بانتظام لمدة عشر سنوات».. ثم سألت شخصًا آخر: «هل تشاهد التلفاز بانتظام؟».. فقال: «نعم كل يوم تقريبًا».. فسألته: «منذ متى وأنت تداوم على ذلك؟».. فقال: «من حوالي اثنتا عشرة سنة».. نستخلص من ذلك أنه شخص منضبط بمشاهدة التلفاز.

هذين المثالين يوضحان مدى الالتزام. فالأول ملتزم بأن يقضي على نفسه، والثاني ملتزم بأن يضيع وقته!! فنحن دائمًا منضبطون،

ولكن الكثيرين يستخدمون هذا الانضباط في تكوين عادات سلبية مثل التدخين، والأكل بشراهة، وإدمان الخمور والمخدرات، ومشاهدة التلفاز بكثرة، وعدم ممارسة الرياضة.. بينما نجد الأشخاص الناجحين يستعملون قوة الانضباط الشخصي في تحسين مستوى حياتهم ليعيشوا حياة أسعد ولتحسين مدخولهم والارتفاع بمستوى صحتهم والحياة بطريقة متكاملة، فبدون الانضباط الذاتي سيمكنك المداومة على التمرينات الرياضية والمحافظة بالتالي على اللياقة البدنية، وستتحكم في عواطفك تحت أي ظروف.. وبالانضباط يمكنك الاستيقاظ مبكرًا، والابتعاد عن العادات السيئة كالتدخين أو شرب الخمر أو الشراهة في الأكل حتى لو كانت تلك العادات السيئة متمكنة منك منذ زمن طويل.. وسيساعدك الانضباط الذاتي على تغيير البرمجة التي تحد من تصرفاتك إلى البرمجة الإيجابية التي تساعدك على توجيه طاقاتك تجاه النجاح. هذه هي قوة الانضباط الذاتي.

من السهل طبعًا أن تقوم بإضاعة الوقت في الأشياء غير المجدية أو ألا تقوم بعمل أي شيء بالمرة، وربما يكون من الأسهل على الشخص أن يداوم على التدخين بدلاً من الانتظام في التمارين الرياضية... فالعادات السيئة تعطيك المتعة ولكن لمدى قصير بينما هي نفسها التي تعطيك الألم والمعاناة على المدى الطويل.

في إحدى المرات قابلت سيدة في العشرينات من عمرها في أحد النوادي الرياضية، وكانت لياقتها البدنية ممتازة، وكانت عندما تقوم بتأدية التمارين الرياضية تؤديها بجدية، وكان ذلك هو أهم شيء في حياتها.. فسألتها عن الوقت الذي يلزمنا حتى نكون في لياقة بدنية عالية كتلك التي هي عليها؟.. فردت بابتسامة وقالت «لتكون على مثل هذا المستوى من اللياقة وحتى تحافظ على ذلك يلزمك العمر كله».. وأضافت إنها عندما كانت تبلغ من العمر ست سنوات كانت مجالاً لسخرية زميلاتها في المدرسة حيث أنها كانت بدينة جدًا ثم قررت أن تضع حدًا لهذا الألم الذي كانت تشعر به.. ومنذ ذلك اللحظة داومت على مزاولة التمرينات الرياضية لمدة ساعة يوميًا على الأقل وأنهت حديثها معي بأن قالت: «أنا عندي جسم واحد وحياة واحدة أعيشها فإذا لم أهتم بنفسي فمن الذي سيهتم بي».

هذه السيدة الشابة اكتشفت أسرار النجاح وبسبب اجتهادها وتكريس وقتها للتمرينات الرياضية وبسبب انضباطها الذاتي كانت تتمتع بذلك الجسم الرشيق والحياة الصحية السليمة وجعلت العادات الحسنة جزءًا من حياتها بدلاً من العادات السيئة.

هل تعرف أحد الأشخاص قرر أن يمارس التمرينات الرياضية واشترك فعلاً في النوادي المتخصصة في ذلك ثم ذهب مرة أو

مرتين فقط ثم توقف عن مداومة الذهاب إلى النادي؟

هل تعرف بعض الأشخاص الذين أبدوا رغبة في تعلم إحدى اللغات الجديدة وقاموا بتسجيل أنفسهم ودفعوا الرسوم المطلوبة للدورة الدراسية، وقاموا بشراء الكتب وانتظموا في الحضور في الأسابيع الأولى، ثم بدؤوا في التسيب وعدم الالتزام والكسل عن الحضور بانتظام وأخيرًا قاموا بترك الدراسة بأكملها؟.. كم منا قام بشراء الكتب التي لم يقرأها ولو مرة؟.. كم منا قام بشراء شرائط تسجيلية ولم يقم بسماعها على الإطلاق؟

شيء جميل أن تكون عندك الرغبة في النجاح وتحسين حياتك، وأيضًا من الواجب أن تتصرف وتلتزم وتكون مرنًا، ولكن إذا لم يكن عندك الانضباط لكي تقوم بالمداومة على ذلك يوميًا وبنفس الحماس فإنك قطعًا ستفشل. ففي رياضة الكاراتيه مثلاً قابلت كثيرًا من الأشخاص الذين يقومون بتسجيل أنفسهم بهدف الانتظام في التدريب للوصول إلى درجة عالية من الصحة وبلوغ القدرة على حماية أنفسهم، فيبدؤون في التدريبات ويتعلمون الخطوات والحركات الأولية البسيطة ثم يتركون الدورة التدريبية كلها والقليلون منهم فقط هم الذين يكملون المشوار ويحصلون على الحزام الأسود والسبب في ذلك هو توفر الانضباط الذاتي أو انعدامه.

وقال جورج برناردشو : «اهتم بأن تحصل على ما تحبه وإلا

ستكون مجبرًا على أن تقبل ما تحصل عليه».

لو بحثت في القاموس عن كلمة الانضباط الذاتي فستجد أنها تعني التحكم في الذات.. فالانضباط الذاتي هو الصفة الوحيدة التي تجعل الشخص العادي يقوم بعمل أشياء فوق العادة، وهو الاستمرار في التصرف، وهو القوة التي تصل بك إلي حياة أفضل. قال دكتور روبرت شولر: «لا تجعل أبدًا أي مشكلة تصبح عذرًا، كن منضبطًا لكي تحل المشكلة».

كنت في مرة أقوم بإلقاء محاضرة عن البرمجة اللغوية العصبية في هاواي وأثناء إقامتي هناك كنت أزاول رياضة الجري في الصباح ولفت نظري أن إحدى السيدات كانت تقوم بالتمرين على الجري وهي تدفع أمامها عربة صغيرة خاصة بالأطفال، فكونها أمًا ترعى طفلاً صغيرًا لم يمنعها ذلك من ممارسة الرياضة.

عندما كان الأمريكي رون سكانلان طفلاً صغيرًا كان مولعًا بالرياضة. وفي عام ١٩٥٦ أصيب في حادث سيارة وقام الأطباء بإنقاذ حياته بمعجزة ولكنه أصيب بالشلل التام من الوسط حتى قدميه، وكان في البداية يكره كرسي المعوقين الذي يجلس عليه وظل يلعن حظه السيء، واستمر على هذه الحالة ولكنه توقف عن هذا الإحساس بعد فترة وقال في نفسه: «لو أن هذا هو الوضع الذي سأبقى عليه بقية عمري فمن المفروض أن أتمتع بحياتي على

ماهي عليه لأقصى درجة ممكنة».. ثم حاول الاشتراك في عدة نوادي لممارسة رياضة الكاراتيه ولكنه رفض بسبب حالته الجسمانية، وأخيرًا وافق بيل ليسلي مدرب «الكونج فو» على أن يقوم بتدريبه، وكان رون دائمًا أول من يحضر إلى التدريب وآخر من يغادر الصالة، وداوم على التدريبات، وتقدم في هذه اللعبة حتى حصل على الحزام الأسود وكان قويًا جدًا ويستعمل يديه والكرسي الخاص به لهزيمة أي منافس. وعندما بلغ السابعة والثلاثين من عمره وصل لأعلى المستويات وأصبح هو نفسه معلمًا وعنده مدرسته الخاصة لتعليم الكونج فو التي تستوعب حوالي مئتي شخص. وفي مقابلة تليفزيونية سئل رون عن الطريقة التي استطاع بها أن يتغلب على نقطة الضعف عنده.. فقال: «عندما يكون عندك هدف وتركز كل طاقتك من أجل بلوغ هذا الهدف وتضع كل إمكانياتك موضع التنفيذ وتكون منضبطًا فلابد أن تنجح وتحقق هذا الهدف».

قال الكاتب الأمريكي جيم رون :«إذا كان هناك عاملاً ضروريًا للسعي الناجح في سبيل السعادة والرخاء فهذا العامل هو الانضباط الذاتي، فهو الذي يحتوي على مفاتيح أحلامك وهو الجسر الذي يربط بين أفكارك وإنجازاتك وهو أساس كل نجاح.. وعدم وجوده يقودك إلى الفشل».

وقال هانيبال : «إذا لم نجد طريق النجاح فعلينا أن نبتكره».

فالانضباط الذاتي هو المفتاح الذي بواسطته ستصل إلى طريق النجاح.. وهو الذي يساعدك على تغيير العادات والأفكار السلبية وتنمية الأفعال والأفكار الإيجابية لتحل محلها.. والانضباط الذاتي هو الذي سيجعلك دائمًا متحمسًا من بداية الطريق إلى نهايته. فابتداء من اليوم ابدأ ببناء عضلات انضباطك الذاتي لأنها هي العضلات الوحيدة التي يمكن أن تساعدك على أن تتصرف باستمرار وتضمن لك أعلى مستوى من النجاح.. وابتداء من اليوم اجعل الانضباط الذاتي هو إحدى عاداتك واسمح لنفسك أن تصبح قويًا وحرر نفسك من أي عادات سلبية وداوم على المثابرة في الانضباط الذاتي الإيجابي.

وقد قال المليونير تشارلز جيفينس: «المثابرة تقضي على المقاومة».

والآن إليك هذه الوصفة للوصول إلى الانضباط:

١ - دوّن عشر أشياء تريد أن تقوم بعملها ولكنك لا تداوم على ذلك.

٢ - قم بترتيبها حسب الأولوية.

٣ - قم بقراءة هذه الأشياء بصوت مرتفع مع إضافة عبارة «أنا

أستطيع» فمثلاً إذا كان في أول القائمة «أنظم مكتبي يوميًا» اقرأها على أنها «أنا أستطيع أن أنظم مكتبي يوميًا».. أو إذا كان في أول القائمة «أقوم بعمل تمارين رياضية يوميًا» اقرأها على أنها «أنا أستطيع عمل تمارين رياضية يوميًا».

٤ - الآن أغمض عينيك وتخيل نفسك وأنت تحقق هدفك ثم افتح عينيك.

٥ - قم بعمل الواجبات المفروضة عليك الآن ولا تقم بعمل أي شيء آخر حتى تؤدي هذه الواجبات، قم بعمل ذلك الآن.

٦ - عندما تحدد أي موعد يجب عليك الالتزام بهذا الوقت ولا تتأخر حتى ولو لدقيقة واحدة.

ابدأ بالتدريج في بناء عضلة الانضباط الذاتي وستجد نفسك متّجهًا لحياة مليئة بالسعادة والصحة والنجاح.. وقد قال أحد المعلمين «إذا أردت أن تكون طبيبًا فقم بدراسة الطب، وإذا أردت أن تكون مهندسًا فقم بدراسة الهندسة، وإذا أردت أن تكون ناجحًا فقم بدراسة النجاح».

النجاح بين يديك.. أنت تملك القوة لكي تكون أو تعمل أو تمتلك كل ما تتمناه.

انظر للماضي على أنه كنز من الخبرات، استعملها بحكمة،

وانظر إلى المستقبل على أنه الأمل في السعادة فـ «ما الأمس إلا حلم، وما الغد إلا رؤية، ولكن اليوم الذي تعيشه كما يجب، يجعل الأمس حلمًا من السعادة والغد رؤية من الأمل».

وتذكر دائمًا :

عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك،

عش بالإيمان، عش بالأمل،

عش بالحب، عش بالكفاح،

وقدر قيمة الحياة.

خاتمة

والآن أخي القارىء وبعد أن تعرفت على المفاتيح العشرة للنجاح، ولمست أثرها في حياة من قرأت واستمتعت بسيرتهم من الناجحين، وعرفت وصفات تملك هذه المفاتيح وكيفية إتقانها وتوظيفها في حياتك.. الآن عليك باتخاذ القرار.. عليك بأن تقرر أن تعيش حياتك لأقصى مدى.. وأن تستعمل وقتك بحكمة... وأن تحسن علاقاتك بالناس.. وأن تعيش حياة أفضل كما تستحق.. وأن تحدد أهدافك.. وتبذل كل جهدك للعمل على تحقيقها.. وقرر أن تواجه كل التحديات بشجاعة.

وتذكر:

الشتاء هو بداية الصيف

والظلام هو بداية النور

والضغوط هي بداية الراحة

والتوتر هو بداية السعادة

والفشل هو بداية النجاح

وأنا لن أتمنى لك «حظًا سعيدًا» فعليك بالتحرك وعمل حظك بنفسك.

فكر بطريقة إيجابية، وتصرف بطريقة إيجابية، وتوقع أحسن ما

في الحياة، وكما جاء في الحديث الشريف «تفاءلوا بالخير تجدوه».

مع تمنيــات إبراهيـم الفـقـي لك بكل النجــاح الذي تتـوق إليــه، وبتحقيق أحلامك، وبأن تحلم أحلامًا أكبر وأكبر.

عش كل لحظة كأنها اخر لحظة في حياتك،

عش بالإيمان،

عش بالأمل،

عش بالحب،

عش بالكفاح،

عش بالصبر،

وقدر قيمة الحياة.

د. إبراهيم الفقي

المحتويات

المقدمة ٢١

المفتاح الأول :

الدوافع (محرك السلوك الإنساني) ٢٦

المفتاح الثاني :

الطاقة (وقود الحياة) ٤٦

المفتاح الثالث :

المهارة (بستان الحكمة) ٦٤

المفتاح الرابع :

التصور (الطريق إلى النجاح) ٧٧

المفتاح الخامس :

الفعل (الطريق إلى القوة) ٩٣

المفتاح السادس :

التوقع (الطريق إلى الواقع) ١٠٩

المفتاح السابع :

الالتزام (بذور الإنجاز) ١١٩

المفتاح الثامن :

المرونة (قوة الليونة) ١٣٣

المفتاح التاسع :

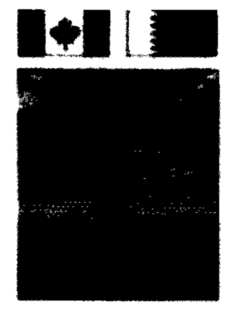
الصبر (مفتاح الخير) ١٤٥

المفتاح العاشر :

الانضباط (أساس التحكم في النفس) ١٥٣

خاتمة ١٦٧

الموزع المعتمد بالشرق الأوسط
المركز الكندي للتنمية البشرية
فرع مملكة البحرين



YOUR PARTNER IN
SUCCESS

هاتف: ١٧٢٣٢٠٠٥ (+٩٧٣)

فاكس: ١٧٢٣٢٠٠٦ (+٩٧٣)

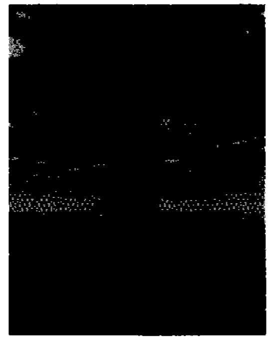
صندوق بريد: ١٥٤٢٨

المنامة - مملكة البحرين

Website: www.ctc-bahrain.com

e.mail: info@ctc-bahrain.com

المركز الكندي للتنمية البشرية



YOUR PARTNER IN
SUCCESS

يسر الدكتور إبراهيم الفقي

استقبال آرائكم واقتراحاتكم على العنوان التالي:

357 Roger Pilon

Dollard - des - Ormeaux, Quebec,

Canada H9G 2W1

Tel: (514) 624 - 2322

Fax: (514) 624 - 1322

Website: www.ibrahimelfiky.com

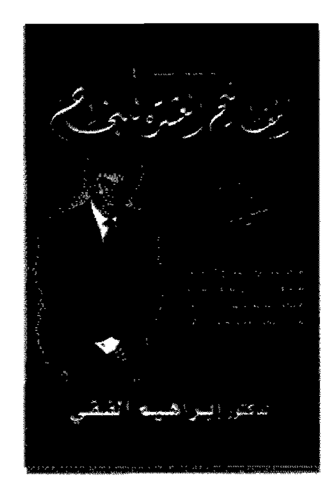
e.mail: info@ibrahimelfiky.com

train@ibrahimelfiky.com

أقوى وأحدث الأساليب العالمية للتنمية الشخصية والإدارية

إصدارات الدكتور/ إبراهيم الفقي

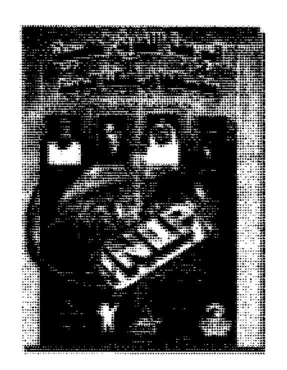
إصدارات الكاتب







شرائط سمعية

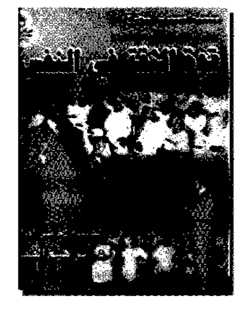


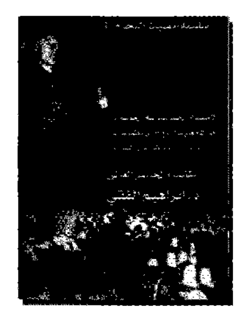




شرائط فيديو



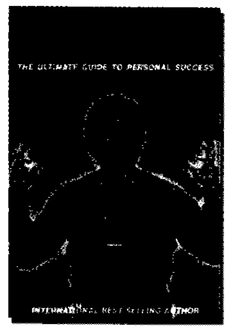




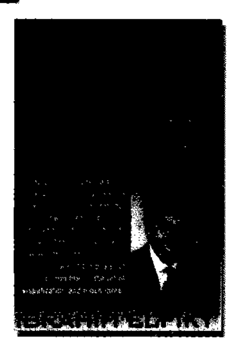


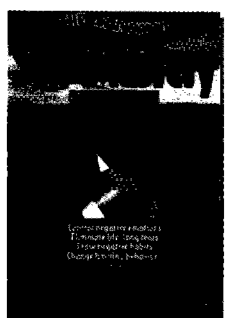


Books

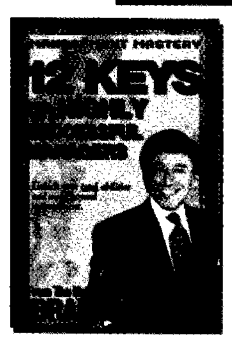

THE ULTIMATE GUIDE TO PERSONAL SUCCESS


LES 10 CLÉS DE LA RÉUSSITE

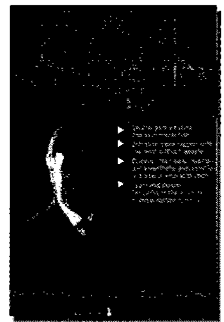


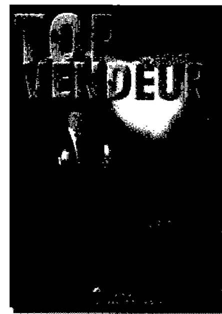


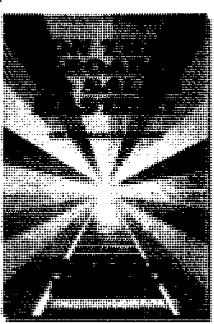



12 KEYS

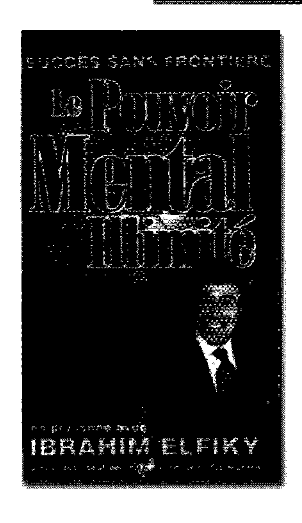

LE POUVOIR MENTAL ILLIMITÉ

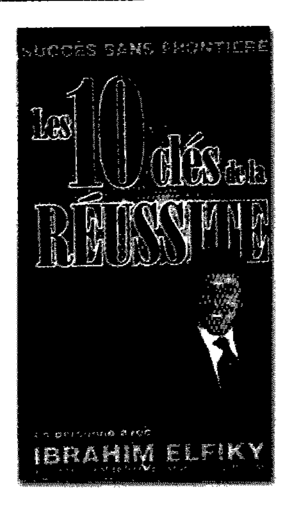


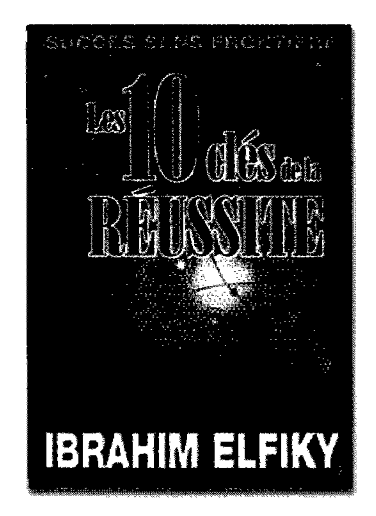

TOP VENDEUR

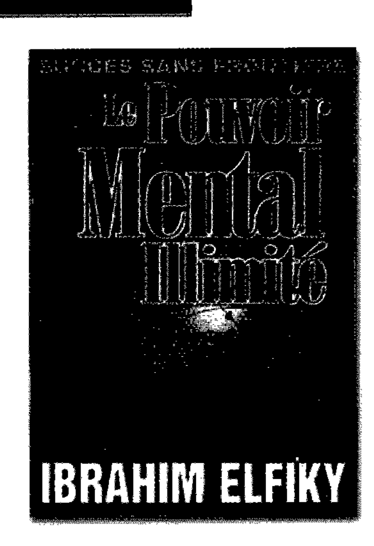


Video Tapes


SUCCÈS SANS FRONTIÈRE
Le Pouvoir Mental Illimité
IBRAHIM ELFIKY


SUCCÈS SANS FRONTIÈRE
Les 10 clés de la RÉUSSITE
IBRAHIM ELFIKY


Les 10 clés de la RÉUSSITE
IBRAHIM ELFIKY


Le Pouvoir Mental Illimité
IBRAHIM ELFIKY